

Um-Frage	5
Energie/Umwelt	15
Gebäude/Umfeld	25
Führung/ Kommunikation	27
Marketing	50
Personalien	55

## Die Alten halten! Nachhaltige Wohnungsunternehmen als Pioniere im demografischen Wandel Umweltbeeinträchtigungen



Seit einigen Jahren sprechen alle über Corporate Social Responsibility, kurz: CSR. Für Unternehmen der nachhaltigen Wohnungswirtschaft ist gesellschaftlich verantwortliches Handeln seit Jahrzehnten gelebter Geschäftsalltag. Nun, da die Folgen der alternden Gesellschaft die Geschäftsmodelle... [Seite 36](#)

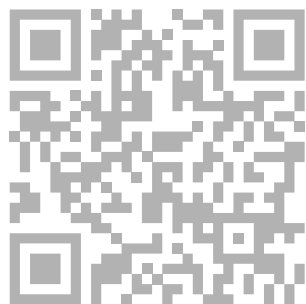
## Große Studie zum Hamburger Mietwohnungsmarkt zeigt: Hamburger Wohnungsmarkt funktioniert

Die Hamburger Wohnungswirtschaft übergibt die bislang größte Studie zum Hamburger Mietwohnungsmarkt an Bausenatorin Jutta Blankau. Die Hamburger Wohnungswirtschaft (BFW Nord, Grundeigentümer-Verband Hamburg, IVD Nord und VNW) hat eine unabhängige Studie vom Center for Real Estate Studies (CRES) zum Hamburger Mietwohnungsmarkt erstellen lassen. Erstmals wurden „echte“ Mietmarktdaten... [Seite 5](#)

## RA Christoph Kaiser: Die Verantwortung zur Abwehr der Gefahren trifft in erster Linie den Betreiber der Immobilie!

In einer Serie schreibt RA Christoph Kaiser über die Fallstricke im Facility Management. RA Christoph Kaiser ist Mit-Herausgeber des Buches Facility Management – Recht und Organisation, gerade erschienen im Werner Verlag. Thema im September: Die Verantwortung zur Abwehr der Gefahren trifft in erster Linie den Betreiber der Immobilie... [Seite 26](#)

**Sonstige Themen:** F+B-Wohn-Index Deutschland: deutliche Unterschiede bei den Mietentrends bei Neuvermietungs- und Bestandsmieten • dena-Modellvorhaben: GWG-Gruppe, Allbau, Vaterländischer Bauverein Berlin testen Energiedatenmanagement für Wärmeenergie



AGB  
Kontakt  
Impressum  
Richtlinien  
Mediadaten  
Ihr Account

**Impressum**  
Wohnungswirtschaft heute  
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur  
Gerd Warda

**siehe auch unter**  
[www.wohnungswirtschaft-heute.de](http://www.wohnungswirtschaft-heute.de)

# Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 60 | September 2013



Die 281 H250 Module, die dank der speziellen HIT®-Technologie eine Moduleffizienz von 18,0% bieten; Foto Jürgen Völker/AS Solar

- 5 Große Studie zum Hamburger Mietwohnungsmarkt zeigt: Hamburger Wohnungsmarkt funktioniert
- 7 Eigentumswohnung - 22 Prozent der Selbstnutzer wohnen „auf der Etage“ - In den großen Zentren beträgt der Anteil fast 50 Prozent
- 9 F+B-Wohn-Index Deutschland: deutliche Unterschiede bei den Mietentrends bei Neuvermietungs- und Bestandsmieten
- 14 dena-Modellvorhaben: GWG-Gruppe, Allbau, Vaterländischer Bauverein Berlin testen Energiedatenmanagement für Wärmeenergie
- 16 URBANA-Vorstand Maiwaldt: Der Königsweg der dezentralen Versorgung – Wärme und Strom für die Mieter aus eigener Produktion
- 20 Börsentermin-Markt: Langfristige Stromlieferträge bis 24 % billiger als im Vorjahr. Unternehmen profitieren von Erneuerbarer Energien
- 22 PRAXIS-CHECK INNOVATIV IN HAMBURG – jetzt anmelden Mehrwert durch Kooperation
- 24 Nassauische Heimstätte - Richtfest für 56 Mietwohnungen in Darmstadt
- 26 RA Christoph Kaiser: Die Verantwortung zur Abwehr der Gefahren trifft in erster Linie den Betreiber der Immobilie!
- 28 Betriebskostenabrechnung: Auch fiktive Kosten sind zulässig – drei Schritte, wie man es richtig macht
- 31 Beiräte, Produktentwicklung, Kundennähe! Wie wichtig ist das für die Aareon AG, Herr Dr. Alfien?
- 34 Die Alten halten! Nachhaltige Wohnungsunternehmen als Pioniere im demografischen Wandel
- 36 Gehwege müssen passierbar bleiben - Rückschnitt von Überwuchs im Straßenraum nicht vergessen
- 37 SEPA sicher erledigt – noch in diesem Jahr!
- 39 Hochwasser und seine Tücken, Streitigkeiten bei der Auslegung der Elementarschadenbedingungen! Was nun Herr Senk?
- 41 Verantwortung übernehmen in Berlin - „Logbuch 01“: GEWOBAG veröffentlicht erstmals Bericht über ihre integrierten sozialen Quartierskonzepte
- 44 Punktlandung bei der Zielgruppe - Wie die Aufbaugemeinschaft Espelkamp mit einem geschickt konzipierten Bonusprogramm Neukunden lockt
- 47 Lüftung, Speicher, Photovoltaik, Wärmepumpen – Panasonic kommt mit intelligenten Energielösungen auf den europäischen Wohnungsmarkt
- 49 Studenten sind jetzt auf Zimmersuche. Zimmer gesucht - WG gefunden, die WIRO zeigt wie!
- 51 Wohnimmobilien in Stuttgart und Umgebung deutlich teurer
- 54 Michael Harter trennt sich von Bernd Heuer-Karriere: Bernd Heuer-Team Berlin segelt ab sofort unter Westwind-Flagge
- 56 PROJECT Fonds GmbH und PROJECT Fondsverwaltung GmbH Dr. Ralf Weller zum Geschäftsführer berufen
- 57 Immobilienwirtschaft sucht Personal - Karriereleitfaden für Nachwuchskräfte der Immobilienwirtschaft erschienen
- 58 DAZ in Berlin FACE TO FACE Gespräche über Architektur, Raum und Gesellschaft. September – Dezember 2013 – schon angemeldet?

## Editorial

## Liebe Leserin, lieber Leser,

Eigentlich wollte ich nicht über die „ever ending story“ Strompreise schreiben, denn dieses Thema vor der Wahl anfassen ist müßig – die Rechnungen werden uns nach der Wahl zum Tag der Deutschen Einheit aufgemacht. Da wird gefeiert, da fallen finanzielle Schmerzen nicht so auf!



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de  
Gerd Warda; Foto WOWIheute

Aber nur kurz die Ist-Situation: Ende August hat der BBU seine Preisdatenbank für Berlin und Brandenburg vorgestellt. Strom verteuerte sich in diesen beiden Ländern seit 2011 um gut 20%. „Gegen die Strompreisentwicklung kann auch die weitere Modernisierung von Wohnungen nichts ausrichten“, meinte BBU-Vorstand Maren Kern treffend und forderte: „Die Versorgung mit Energie ist ein elementares Grundbedürfnis. Deshalb muss sichergestellt werden, dass auch Haushalte mit geringen Einkommen durch die Preisentwicklung nicht überfordert werden. Deshalb muss die Energiewende auf den Prüfstand. Ein erster Entlastungsschritt wäre, den ermäßigten Mehrwertsteuersatz für Artikel des täglichen Bedarfs von sieben Prozent auch auf den Energieverbrauch von Privathaushalten anzuwenden.“

Wir werden sehen, denn teurer wird es allemal, fehlenden doch noch die auflaufenden Verluste der Off-Shore-Windmüller und der Netzbetreiber in der Stromrechnung und auch der Anteil der Industrie-Rabatte am Strompreis wird steigen, deren Preise regelmäßig sinken und noch auf dem Niveau von 2005 verharren.

Wie immer, bietet die führende Fachzeitschrift der Wohnungswirtschaft fundierte Beiträge, wie sie bei Printmedien kaum zu finden sind. Und Sie können jederzeit in unserem Archiv auf alle früheren Hefte zurückgreifen, ohne umständlich suchen zu müssen. So etwas bietet ihnen bisher kein anderes Medium der Wohnungswirtschaft. Unser nächstes Heft 61 erscheint am 09. Oktober 2013

**Aber Strom ist nicht ALLES! September 2013. Ein neues Heft, mit neuen Inhalten wartet auch auf Sie. Klicken Sie mal rein.**

Ihr Gerd Warda



# Nord Art 2013

Panorama internationaler Gegenwartskunst



In Kooperation mit SCHLESWIG-HOLSTEIN –  
*Die Kulturzeitschrift für den Norden.*

Die Zeitschrift zur NordArt 2013 mit über  
230 Künstlern aus 55 Ländern liegt jetzt für Sie  
bereit. Alles über die Macher, den Aufbau,  
die Künstler und den weltweiten Erfolg.  
Entdecken Sie diese einmalige Ausstellung für sich.

Hier können Sie NordArt 2013 –  
*Panorama internationaler Gegenwartskunst*  
und Ihre Ausgabe SCHLESWIG-HOLSTEIN –  
*Die Kulturzeitschrift für den Norden* regelmäßig kaufen:

**K-Press+Buch, Fernbahnhof Zoo 205,**

Hardenbergplatz 3, 10623 Berlin /

**K-Press+Buch, Schwerin Hbf. 231,**

Im Hauptbahnhof, 19053 Schwerin /

**K-Press+Buch, Bremen Hbf. 234,**

Bahnhofplatz 15, 28195 Bremen /

**K-Press+Buch, Neumünster Hbf. 157,**

Konrad-Adenauer-Platz, 24534 Neumünster /

**K-Press+Buch Rendsburg,**

**Hbf. 152 am Bahnhof 20,** 24768 Rendsburg /

**K-Press+Buch, Lübeck Hbf. 158,**

Am Bahnhof 2-4, 23558 Lübeck /

**K-Press+Buch, Itzehoe Hbf. 160,**

Bahnhofstr. 32, 25524 Itzehoe /

**K-Press+Buch, Pinneberg Hbf. 163,**

Bahnhofplatz, 25421 Pinneberg /

**K-Press+Buch, Elmshorn Hbf. 161,**

Königstr. 2, 25335 Elmshorn /

**Stilke Bad Oldesloe, Hbf. 156,**

Käthe-Kollwitz-Strasse, 23843 Bad Oldesloe /

**P&B Press+Books, HH-Hbf. 101,**

Glockengiesserwall, 20095 Hamburg /

**K-Press+Buch, HH-Dammtor Hbf. 110,**

Theodor-Heuss-Platz, 20354 Hamburg /

**K-Press+Buch, HH-Altona Fernb. 122,**

Paul-Neumann-Platz, 22765 Hamburg /

**P&B Press+Books, HH-Flughafen 137,**

Flughafenstrasse 1-3, 22335 Hamburg /

**K-Press+Buch, Ahrensburg S-Bhf 130,**

22926 Ahrensburg /

**Voss im Bahnhof Flensburg,** Presse, Bücher,

Am Bundesbahnhof 2, 24937 Flensburg /

**Voss im Bahnhof Husum,** Presse, Bücher,

Poggenburgstraße 12, 25813 Husum

Das Heft gibt es natürlich auch auf der NordArt oder  
per Mailbestellung: [info@schleswig-holstein.sh](mailto:info@schleswig-holstein.sh).

## Um-Frage

# Große Studie zum Hamburger Mietwohnungsmarkt zeigt: Hamburger Wohnungsmarkt funktioniert

Die Hamburger Wohnungswirtschaft übergibt die bislang größte Studie zum Hamburger Mietwohnungsmarkt an Bausenatorin Jutta Blankau. Die Hamburger Wohnungswirtschaft (BFW Nord, Grundeigentümer-Verband Hamburg, IVD Nord und VNW) hat eine unabhängige Studie vom Center for Real Estate Studies (CRES) zum Hamburger Mietwohnungsmarkt erstellen lassen. Erstmals wurden „echte“ Mietmarktdaten von knapp 250.000 Mietwohnungen in Hamburg untersucht. Fazit: Miethöhen und Fluktuationsraten belegen einen funktionierenden Mietwohnungsmarkt, sodass regulatorische Eingriffe und politischer Aktionismus fehl am Platz sind.

Hamburg ist als Metropole mit wachsender Bevölkerung seit langem ein begehrter Wohnstandort. Dies ist mit steigenden Immobilien- und Mietpreisen sowie sinkendem Wohnungsleerstand verbunden, insbesondere in den stark nachgefragten Stadtteilen. Von Wohnungsnot und explodierenden Mieten kann jedoch generell nicht die Rede sein. Vor diesem Hintergrund hat die Hamburger Wohnungswirtschaft beim Center for Real Estate Studies (CRES), Berlin, zur weiteren Versachlichung des Themas eine unabhängige Studie (basierend auf der Erststudie im Auftrag des IVD Nord) in Auftrag gegeben. Als Grundlage dieser großen umfassenden Untersuchung zum Mietpreisgefüge in der Hansestadt dienten „echte“ Mietmarktdaten (im Gegensatz zu diversen Untersuchungen mit Angebotsmieten aus Internetportalen) von knapp 250.000 Mietwohnungen sowohl von privatwirtschaftlichen, städtischen und genossenschaftlichen Vermietern.

**Das Ergebnis:** Mieter können in der Elbmetropole nach wie vor ausreichend Angebote zu marktrealistischen Konditionen finden. Hochgerechnet auf den gesamten Hamburger Mietwohnungsmarkt (692.000 Wohnungen) liegt die rechnerische Durchschnittsmiete bei 7,28 €/m<sup>2</sup> netto-kalt monatlich. Ergebnis der Studie: 68 Prozent der Hamburger Mieten liegen zwischen 5,24 und 9,32 €/m<sup>2</sup>. Bei SAGA GWG und den Wohnungsgenossenschaften liegt die Durchschnittsmiete sogar nur bei 5,95 €/m<sup>2</sup>. Bei den privaten Vermietern liegt die Durchschnittsmiete bei 8,06 €/m<sup>2</sup>. Die einzelnen Studienergebnisse zeigen: Die durchschnittliche Bestandsmiete der nicht preisgebundenen Wohnungen (arithmetisches Mittel) liegt in der Gruppe der städtischen und genossenschaftlichen Vermieter je nach Wohnlage bei 6,06 Euro/m<sup>2</sup> (normale Wohnlage) bzw. 6,09 €/m<sup>2</sup> (gute Wohnlage). Die Bestandsmiete bei den privatwirtschaftlichen Vermietern beträgt im Vergleich dazu 7,70 €/m<sup>2</sup> (normale Wohnlage) und 9,32 €/m<sup>2</sup> in guten Wohnlagen.

Die Neuvertragsmieten / Wiedervermietungs mieten liegen naturgemäß höher als die Bestandsmieten, und zwar bei SAGA GWG und den Wohnungsgenossenschaften bei 6,60 €/m<sup>2</sup>. Bei den privaten Vermietern sind es 9,50 €/m<sup>2</sup> in normaler Wohnlage und 11,33 €/m<sup>2</sup> in guter Wohnlage, da die Mieter für Wohnungen in einer besseren Lage mehr zu zahlen bereit sind.

Niedriger sind die Mieten bei den preisgebundenen Wohnungen. Diese liegen bei den beiden Vermietergruppen sowohl bei den Wohnlagen als auch bei den Bestands- und Neuvertragsmieten relativ gleich auf. Die Mieten liegen hier zwischen 5,59 €/m<sup>2</sup> (Bestandsmiete von SAGA GWG und Wohnungsgenossenschaften, normale Wohnlage) und 6,70 €/m<sup>2</sup> (Neuvertragsmiete bei privaten Vermietern, gute Wohnlage).

Auch die Höhe der ermittelten Fluktuationsrate, das heißt das Verhältnis der in einem Jahr neu vermieteten Wohnungen zum Gesamtbestand, spiegelt einen funktionierenden Mietwohnungsmarkt wieder. Die Fluktuationsquote im Untersuchungszeitraum Mai 2012 bis Mai 2013 lag zwischen 7,1 Prozent (preisgebundene Wohnungen von SAGA GWG und Wohnungsgenossenschaften) und 13,4 Prozent (freifinanzierte Wohnungen privater Vermieter). Häufiger Mieterwechsel setzt ein entsprechendes Angebot attraktiver Wohnungen voraus.

Der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. vertritt 314 Wohnungsgenossenschaften und -gesellschaften (Hamburg: 90, Mecklenburg-Vorpommern: 153 und Schleswig-Holstein: 71). In ihren 725.000 Wohnungen (Hamburg: 284.000, Mecklenburg-Vorpommern: 276.000 und Schleswig-Holstein: 165.000) leben rund 1,4 Millionen Menschen.

## Die Vertreter der Hamburger Wohnungswirtschaft interpretieren die ermittelten Daten wie folgt:

**Der Vorsitzende des IVD Nord, Axel Kloth:** „Hamburg hat einen stabilen und funktionierenden Mietermarkt. Die Studie soll zur Versachlichung der Diskussion beitragen. Mit der vorliegenden aktuellen Studie werden die Ergebnisse unserer Vorläufer-Studie aus 2012 gestärkt und damit die Panikmache der Mieterverbände und der Medien widerlegt.“

**VNW-Verbandsdirektor Dr. Joachim Wege:** „Anders als München hat Hamburg einen stabilen und funktionierenden Wohnungsmarkt dank der drei starken Säulen kommunaler, genossenschaftlicher und privater Vermieter. Gemeinsam bieten sie ein breites differenziertes Wohnungsangebot. Partnerschaftlich wollen der Hamburger Senat und die Wohnungswirtschaft mit dem Bündnis für das Wohnen in Hamburg 6.000 neue Wohnungen jährlich schaffen, um so der Wohnungsknappheit zu begegnen. Die im Wahlkampf propagierte Mietpreisbremse wird der nach Lage und Ausstattung differenzierten Wohnsituation in Hamburg nicht gerecht und könnte zu einer Investitionsbremse werden.“

**BFW-Landesvorsitzender Andreas Ibel:** „Die Studie hat bewiesen, dass der Hamburger Mietwohnungsmarkt funktioniert. Wir brauchen in Hamburg keine regulatorischen Eingriffe in die Marktmechanismen, wie die Einführung der Mietpreisbremse, sondern vielmehr verlässliche Rahmenbedingungen, damit die Investoren weiterhin in den Wohnungsneubau investieren. Denn: Wohnungsneubau ist die beste und einzige nachhaltige Mietpreisbremse – dann wird der Hamburger Mietwohnungsmarkt auch weiterhin funktionieren.“

**Der Vorsitzende des Grundeigentümer-Verbandes Hamburg Heinrich Stüven:** „Die Studie zeigt eindeutig, dass Hamburg einen ausgeglichenen Wohnungsmarkt mit allen Preissegmenten besitzt. Die ständige Behauptung, es gäbe bei Neuanmietungen keinen Wohnraum unter 12,00 €, ist offensichtlich ein Ammenmärchen. Um diesen ausgeglichenen Markt aufrecht zu erhalten, werden wir uns auch weiterhin für den Neubau von Wohnungen engagieren.“

Peter Hitpass

# MAINZER IMMOBILIENTAG



# MIT

25.10.2013

[HTTP://M-I-T.FH-MAINZ.DE](http://m-i-t.fh-mainz.de)



Um-Frage

# Energie wird zum Luxusgut - Strom + 20%, Fernwärme +4% belegt die BBU-Preisdatenbank 2013

Strom ist in Berlin-Brandenburg in den letzten zwei Jahren um ein Fünftel teurer geworden. Hauptgrund: Die Energiewende. „Gegen die Strompreisentwicklung kann auch die weitere Modernisierung von Wohnungen nichts ausrichten“, so Maren Kern, Vorstand beim BBU Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e.V., bei der Vorstellung dieser und weiterer Ergebnisse der BBU-Preisdatenbank 2013. Ihre Forderung:

Die Auswertungen der Entwicklung der Preise und Tarife von Fernwärme, Erdgas, Strom, Wasser, Müll und Grundsteuern für das Land Brandenburg sowie die deutschen Groß- und Landeshauptstädte für das Jahr 2013 zeigen: „Vor allem der Strompreis hat sich mittlerweile völlig von der Einkommensentwicklung abgekoppelt. Das hat negative Auswirkungen vor allem für untere und mittlere Einkommen“, so Kern. Allein in den zwei Jahren zwischen 2011 und 2013 sei der durchschnittliche Strompreis in Berlin-Brandenburg um gut 20 Prozent gestiegen. Bei einem Verbrauch von 2.500 Kilowattstunden im Jahr entspricht das einer Mehrbelastung um rund 55 Euro (Land Brandenburg) bzw. etwa 52 Euro (Berlin).

Die BBU Preisdatenbank mit allen Details als PDF per [KLICK](#)

## Rasante Preissteigerung

Auch im Vorjahresvergleich kletterten die Strompreise rasant: 2013 kostete Strom in Berlin fast 13 Prozent, im Land Brandenburg durchschnittlich sogar rund 14 mehr als zum Vorjahresstichtag. Vergleichsweise moderat waren hingegen die Steigerungen bei anderen vom BBU untersuchten Preispositionen. Allerdings lag auch die Entwicklung der Fernwärme mit gut vier Prozent (Land Brandenburg) bzw. 2,5 Prozent (Berlin) noch oberhalb der allgemeinen Inflationsrate (2,2 %), während sich bei Wasser und Müll praktisch nichts veränderte. Problematisch aus Sicht des BBU: Die Potenziale für energetische Modernisierung sind bei seinen Mitgliedsunternehmen mittlerweile weitgehend ausgeschöpft. Kern: „Weitere Modernisierungen lassen sich bei einem Modernisierungsstand von fast 90 Prozent in Zukunft kaum noch wirtschaftlich durchführen.“ Außerdem hätten energetische Modernisierungen keinen Einfluss auf den Stromverbrauch, wo die Preise aber am schnellsten steigen.

## Grundbedürfnis Energie

Angesichts der Preisentwicklung mahnte Kern: „Die Versorgung mit Energie ist ein elementares Grundbedürfnis. Deshalb muss sichergestellt werden, dass auch Haushalte mit geringen Einkommen durch die Preisentwicklung nicht überfordert werden. Deshalb muss die Energiewende auf den Prüfstand. Ein erster Entlastungsschritt wäre, den ermäßigten Mehrwertsteuersatz für Artikel des täglichen Bedarfs von sieben Prozent auch auf den Energieverbrauch von Privathaushalten anzuwenden.“ Weitere Ansatzpunkte wären eine verlässliche und mieterorientierte staatliche Förderung für die weitere energetische Modernisierung von Wohnungen, keine Energiepreissubventionen zu Lasten der Mieterinnen und Mieter sowie eine durchsetzungsstarke Marktaufsicht auf Bundes- wie auf Landesebene. „Außerdem muss den Wohnungsunternehmen endlich die Erzeugung von erneuerbarer Energie ohne steuerliche Nachteile ermöglicht werden“, forderte Kern.

Siegfried Rehberg

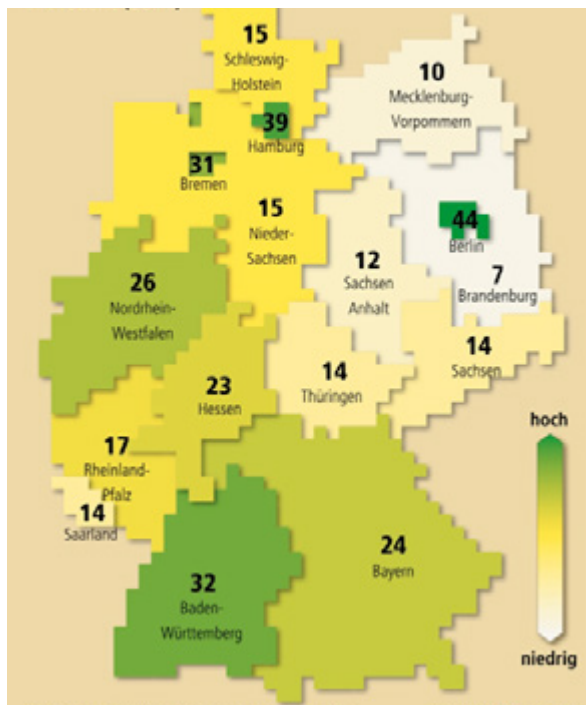




## Um-Frage

# Eigentumswohnung - 22 Prozent der Selbstnutzer wohnen „auf der Etage“ - In den großen Zentren beträgt der Anteil fast 50 Prozent

Die Bedeutung der eigenen vier Wände auf der Etage steigt stetig. Das zeigt eine Sonderauswertung von LBS Research auf der Basis der jüngsten Zensus-Daten des Statistischen Bundesamtes. Wohnen 1993 noch 17 Prozent der Wohneigentümer im Westen in einem Mehrfamilienhaus, sind es 2011 schon 24 Prozent. In den neuen Ländern liegt der Anteil der Selbstnutzer, die in Geschosswohnungen leben, nun bei 15 Prozent. Als Alternative zum Eigenheim wird die Eigentumswohnung umso wichtiger, je größer die Stadt und je höher das Grundstückspreisniveau ist. Im Ländervergleich zeigt sich das an der führenden Position von Berlin und Hamburg, während in den neuen Ländern, aber auch im Südwesten und Norden die Eigenheime weit stärker dominieren (siehe Grafik).



Wohneigentümer auf der Etage, Anteil der Selbstnutzer, die in Eigentumswohnungen leben, in Prozent (2011), Quelle Statistisches Bundesamt/LBS Research, Grafik infoch@r

und Ostsee, aber auch in den Bergen teils extrem hoch. Beispiele sind Sylt, Sankt Peter-Ording und ostfriesische Inseln, Grömitz oder Sierksdorf mit einem Eigentumswohnungs-Anteil von 40 bis zu über 50 Prozent. Auch im Süden gibt es Städte mit einer absoluten Mehrheit von Stockwerkseigentum, wie Schwarzwald/Schwarzwald, Meersburg/ Bodensee oder Füssen und Oberstaufen. In den neuen Ländern weisen etwa Kühlungsborn oder Oberhof bereits Quoten von über einem Drittel auf.

Für die neuen Länder ist nach Angaben der LBS-Experten zu beachten, dass es dort - mit Ausnahme des inzwischen dazu gezählten Westteils von Berlin - vor 1990 kein Wohneigentum auf der Etage gab. Seitdem habe ein bemerkenswerter Aufholprozess stattgefunden, und dies, obwohl gleichzeitig meist ausreichend Bauland zu moderaten Preisen verfügbar gewesen sei, was eher den Eigenheimbau begünstigte.

Der Markt für Eigentumswohnungen, aufgebaut durch Neubau und Umwandlung von traditionellen Mietwohnungen, ist nach Aussage von LBS Research aber nicht nur durch Selbstnutzer geprägt, sondern auch durch Vermieter. Von den mittlerweile über 9 Millionen Wohneinheiten in Deutschland entfallen 4 Millionen auf die Selbstnutzung, über 5 Millionen auf Miete. Anders als bei den überwiegend selbstgenutzten Eigenheimen konkurrierten hier also potenzielle Selbstnutzer direkt vor allem mit Kapitalanlegern, die vermieten wollten - gerade in Ballungszentren wie Stuttgart oder München, wo 40 Prozent des gesamten Wohnungsbestandes Eigentumswohnungen seien.

Weniger bekannt dürfte die Bedeutung der Eigentumswohnungen für Ferienstandorte sein. Nach Auskunft der LBS-Experten sind die Anteile der Eigentumswohnungen an der Nord-

Ausreichend Bauland zu moderaten Preisen verfügbar

Von den mittlerweile über 9 Millionen Wohneinheiten in Deutschland entfallen 4 Millionen auf die Selbstnutzung, über 5 Millionen auf Miete.



Insgesamt gehen die Immobilienexperten der LBS auch angesichts des Trends zu kleineren Haushalten davon aus, dass den Eigentumswohnungen vor allem in den Zentren der Wohnungsnachfrage eine immer wichtigere Rolle zukommt: als stadtnahe und kostengünstigere Alternative zum eigenen Haus für Selbstnutzer, aber auch als Anlageobjekt für private Investoren. Das wird auch an der Neubau-Entwicklung deutlich: So entfielen bei den Neubau-Genehmigungen des ersten Halbjahrs 2013 immerhin 26 Prozent auf Stockwerkseigentum.

Trend zu Eigentumswohnungen in Zentren

**Dr. Ivonn Kappel**

---

Fünzig Prozent bei der Werbung sind immer rausgeworfen. Man weiß aber nicht, welche Hälfte das ist. Henry Ford

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

Gerd Warda [warda@wohnungswirtschaft-heute.de](mailto:warda@wohnungswirtschaft-heute.de)  
Hans-J. Krolkiewicz [krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de](mailto:krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de)

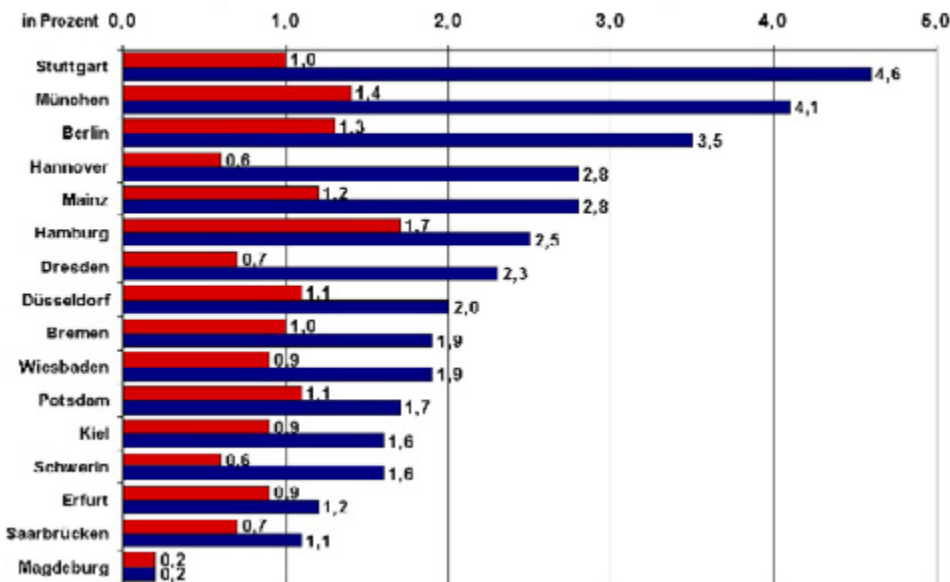
---

Um-Frage

# F+B-Wohn-Index Deutschland: deutliche Unterschiede bei den Mietentrends bei Neuvermietungs- und Bestandsmieten

Mieten und Immobilienpreise stiegen seit Vorjahresmitte insgesamt um 3 Prozent / Bei Neuvermietungen werden 2,1 Prozent mehr gezahlt / Bestandsmieten nahmen um 1 Prozent zu / Eigentumswohnungen sind mit einem Plus von 5,8 Prozent Preistreiber. Im Vergleich zur Jahresmitte 2012 sind in Deutschland die Mieten und Preise für Häuser und Wohnungen durchschnittlich um insgesamt 3 Prozent gestiegen. Mit einem Plus von 5,8 Prozent haben Eigentumswohnungen dabei die höchsten Steigerungsraten zu verzeichnen. Die Eigenheimpreise stiegen im vergangenen Jahr um 2,3 Prozent. Die Mieten entwickelten sich insgesamt etwas moderater. Bei Neuvermietung sind aber um 2,1 Prozent höhere Mieten zu zahlen als vor einem Jahr, während sich die Bestandsmieten um lediglich 1 Prozent erhöhten. Mietdeckelungen, die gegenwärtig diskutiert werden, brächten somit nur für einen Teil der Wohnungen einen gewissen Effekt.

**F+B-Wohn-Index 2013:**  
Mietenentwicklung 2012 II bis 2013 II nach Landeshauptstädten



■ Bestandsmietenentwicklung  
■ Neuvertragsmietenentwicklung

Quelle; F + B 2013

Das sind die aktuellen Ergebnisse des F+B-Wohn-Index Deutschland, einem nach wirtschaftsstatistischen Standards ermittelten Immobilienmarkt-Gesamtindex für Deutschland. Der Index wird auf der Basis der größten Datenbank über Kauf- und Mietobjekte in Deutschland seit 2004 ermittelt. Er fasst die Preisentwicklung aller Objektarten in den Städten und Gemeinden zusammen.

[Zum F+B-Wohn-Index 2013 Quartalsbericht 3 als PDF per KLIICK](#)

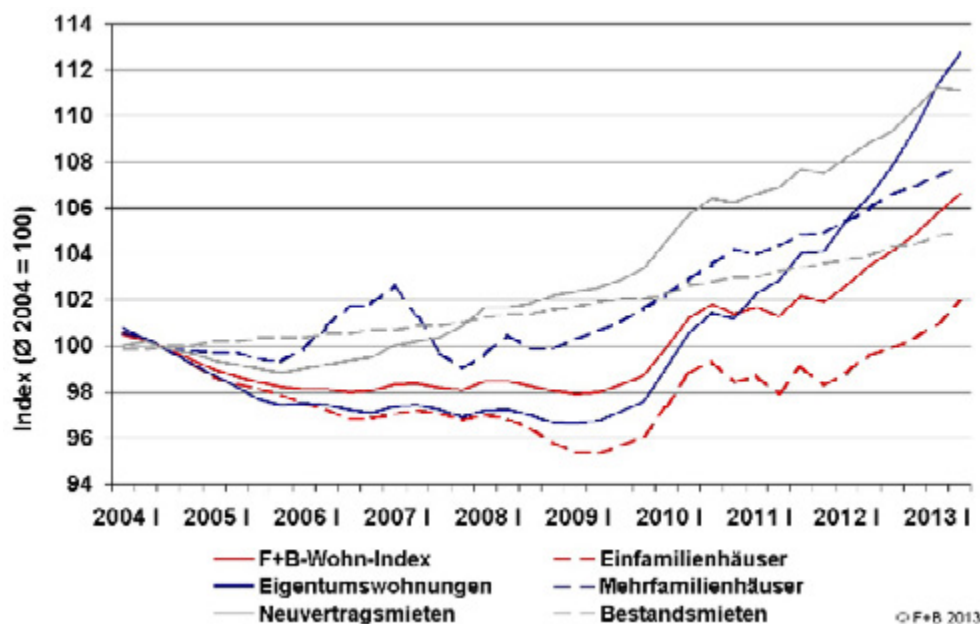
## Marktmietenentwicklung weist deutliches West-Ost-Gefälle auf

Wegen des starken Anstiegs der Marktmieten ist in den letzten Monaten die Wohnungs- und Mietenpolitik immer stärker ins Zentrum des politischen Interesses gerückt. Mieterhöhungsspielräume bei bestehenden Verträgen sollen ebenso begrenzt werden wie bei der Neuvermietung. Eine Kappung auf 10 Prozent Erhöhungsspielraum ist in der öffentlichen Diskussion. Doch bringt das wirklich den gewünschten Effekt?

Die Mietenentwicklung verlief im vorigen Jahr in Deutschland zum Teil sehr unterschiedlich. Betrachtet man die Veränderungen der Neuvertragsmieten in den Ländern, welche rd. 10 Prozent des Wohnungsbestandes betreffen, so haben die beiden Stadtstaaten Berlin (3,5 Prozent) und Hamburg (2,5 Prozent) sowie Bayern (3,1 %) und Baden-Württemberg (2,5 %) überdurchschnittliche Steigerungen zu verzeichnen. Knapp unterm bundesweiten Durchschnitt von 2,1 Prozent folgen Rheinland-Pfalz (1,9 Prozent), Hessen und Bremen (jeweils 1,8 Prozent). In den ostdeutschen Ländern und in Nordrhein-Westfalen werden bei Neuvermietung Mietpreissteigerungen von unter 1 Prozent registriert.

Die Bestandsmieten haben sich erwartungsgemäß deutlich weniger stark erhöht. In Deutschland insgesamt stiegen sie um durchschnittlich 1 Prozent. Überdurchschnittliche Steigerungen verzeichnen auch hier Berlin, Hamburg und Bayern. In Deutschland zahlen die Mieter im Bestand gegenwärtig im Schnitt 6,37 € pro Quadratmeter Wohnfläche für eine zehn Jahre alte 70-Quadratmeter-Wohnung. Die aktuellen Marktmieten bei Neuvermietung liegen um 44 Cent bzw. knapp 7 Prozent darüber bei 6,81 €/m<sup>2</sup>. Die größten Unterschiede werden erneut für die beiden Länder Bayern (0,83 €/m<sup>2</sup>) und Baden-Württemberg (0,58 €/m<sup>2</sup>) sowie für Hamburg (1,39 €/m<sup>2</sup>) und Berlin (0,72 €/m<sup>2</sup>) festgestellt. In Hamburg müssen Mietinteressenten durchschnittlich also 17,5 Prozent mehr für die neue Wohnung kalkulieren. Mit 11 bis 12 Prozent sind die Differenzen in Bayern und Berlin ebenfalls zweistellig. „Die Neuvermietungsmieten steigen in großen Städten sehr stark, der Anstieg der Bestandsmieten liegt deutlich darunter, sagt Dr. Bernd Leutner, Geschäftsführer der F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt GmbH.

Bei Neuvermietung (10% des Marktes): Berlin (3,5 Prozent) und Hamburg (2,5 Prozent) sowie Bayern (3,1 %) und Baden-Württemberg (2,5 %) überdurchschnittliche Steigerungen



F+B Wohnen-Index 2013: Preis- und Mietentwicklung 2004-II: Einzelindizes der Objektarten

## Nachgefragte Großstädte mit vergleichsweise höheren Neumietsen

Die Mietanhebungen im Bestand sind selbst in den nachfragestarken Großstädten ausgesprochen moderat, teilweise machen sie nur ein Drittel oder ein Viertel des Anstiegs bei Neuvermietungen aus. Im Bundesdurchschnitt stiegen sie lediglich um 1 Prozent von 2012 bis 2013, seit 2004 gerade einmal um 5 Prozent und damit deutlich unterhalb der allgemeinen Preissteigerung. Insofern besteht Handlungsbedarf in den Metropolen und einer Reihe großer Städte und deren Umland, denn dort steigen die Mieten knappheitsbedingt weit überdurchschnittlich. In den Landeshauptstädten sind die Steigerungsraten und Differenzen erwartungsgemäß höher als die Landesdurchschnittswerte. Neben den beiden Stadtstaaten Berlin und Hamburg reihen sich in die Liste der Städte mit überdurchschnittlichen Mietpreissteigerungen im letzten Jahr Stuttgart (4,6 Prozent) und München (4,1 Prozent) der beiden insgesamt hochpreisigen großen Südländer ein. Aber auch in Hannover, Mainz und Dresden stiegen die Neuvertragsmieten mit 2,3 bis 2,8 Prozent etwas

stärker als im Bundesdurchschnitt an (2,1 Prozent). Die Bestandsmietenveränderungen liegen dagegen etwa jeweils beim Länderniveau. Die höchsten Bestands- und Neuvertragsmieten werden wie schon seit Jahren für München ermittelt. 11,09 €/m<sup>2</sup> zahlen die Münchner im Schnitt für ihre Wohnungen. Nach einem Umzug in eine neue Wohnung hätten sie 15,2 Prozent mehr, also 12,78 €/m<sup>2</sup> zu zahlen. Mit etwa 10 bis 11 Prozent höheren Neuvertragsmieten müssten Umzugswillige ebenfalls in Mainz, Stuttgart, Düsseldorf und Potsdam rechnen. Bei erheblich geringerem Mietenniveau liegen Bremen, Wiesbaden, Kiel, Hannover und Erfurt mit Neuvertragsmieten zwischen 5,80 und 8,60 €/m<sup>2</sup> und Differenzen zu den Bestandsmieten von 6,5 bis knapp 9 Prozent.

## Die Top 50 der Preise für Eigentumswohnungen

Der Großraum München liegt bei den Eigentumswohnungspreisen nach wie vor unangefochten an der Spitze der Rangliste. Allein sieben der Top-10-Städte liegen in diesem Gebiet. Neben München mit durchschnittlich 4.360 €/m<sup>2</sup> Wohnfläche sind in Garmisch-Partenkirchen 3.510 €/m<sup>2</sup> zu kalkulieren und in Germering, Dachau und Freising zwischen 2.960 und 3.200 €/m<sup>2</sup>. Dieses hohe Preisniveau weisen auch Konstanz (3.240 €/m<sup>2</sup>), Freiburg im Breisgau (3.150 €/m<sup>2</sup>) und auf Platz 10 Hamburg mit einem Durchschnittspreis von zurzeit 2.930 €/m<sup>2</sup> auf.

Die Top 50-Rangliste wird ferner dominiert von Frankfurt/Main (2.750 €/m<sup>2</sup>) und Umgebung, darunter zum Beispiel Bad Homburg (2.490 €/m<sup>2</sup>), Darmstadt (2.390 €/m<sup>2</sup>) und den Landeshauptstädten Wiesbaden (2.290 €/m<sup>2</sup>) und Mainz (2.350 €/m<sup>2</sup>). Ein ähnliches Preisniveau wird für den Raum Stuttgart registriert, hier kosten Eigentumswohnungen in Stuttgart selbst im Durchschnitt 2.590 €/m<sup>2</sup> und beispielsweise in Leinfelden-Echterdingen 2.410 €/m<sup>2</sup> sowie in Ludwigsburg 2.360 €/m<sup>2</sup>. Neben weiteren Städten in Bayern, Baden-Württemberg und im Taunus zählen zu den Top 50 der Städte mit den höchsten Preisen für Eigentumswohnungen in Deutschland die Großstädte Düsseldorf (2.470 €/m<sup>2</sup>), Münster (2.380 €/m<sup>2</sup>) und Köln (2.250 €/m<sup>2</sup>) in Nordrhein-Westfalen. Berlin belegt zwar keinen der Spitzenplätze (Rang 127), die Preise sind mit durchschnittlich 1.880 €/m<sup>2</sup> vergleichsweise moderat. Gemessen an der Entwicklung seit Mitte 2012 gehört die Hauptstadt aber mit +8,8 Prozent zu den Metropolen mit der höchsten Preisdynamik. In Mainz und Wiesbaden stiegen die Preise im vergangenen Jahr um rund 6,5 Prozent, in München um knapp 8 Prozent, in Hamburg legten die Preise um 7,4 Prozent zu und in Frankfurt, Stuttgart, Düsseldorf und Köln um 4 bis 7,3 Prozent.

**Eigentumswohnungen:**  
München mit durchschnittlich 4.360 €/m<sup>2</sup> Wohnfläche vor Garmisch-Partenkirchen mit 3.510 €/m<sup>2</sup>



## Über den F+B-Wohn-Index Deutschland

Der F+B-Wohn-Index Deutschland kombiniert deutschlandweit die Miet- und Preisentwicklung von Eigentumswohnungen, Ein- und Zweifamilienhäusern, Doppel- und Reihenhäusern mit den Trends von Neuvertrags- und Bestandsmieten von Wohnungen und den Ertragswerten von Mehrfamilienhäusern. Der Index ermittelt somit quartalsweise eine zusammenfassende Betrachtung des gesamten Wohnsegments in Deutschland, die bis auf die Postleitzahl und Straßenabschnittsebene reicht. Grundlage des F+B-Wohn-Index Deutschland sind Angebotsdaten von rund 25 Mio. Objekten. Die Preisdaten werden korrigiert um empirische Transaktionsabschläge und durch Georeferenzierung und die Überprüfung auf Angebots-Dubletten bereinigt. Die Schätzung der regionalen Zeitreihen für die zugrunde liegenden Objektarten erfolgt mittels der hedonischen Regression, die Aggregation zu Bundesindizes richtet sich nach dem Wohnungsbestand.

Angebotsdaten von rund 25 Mio. Objekten

## Über F+B Forschung und Beratung für Wohnen,

### Immobilien und Umwelt GmbH

F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt zählt mit 23 Mitarbeitern und einem bundesweiten Netzwerk von Immobilienfachleuten zu den großen, unabhängigen Forschungs- und Beratungsunternehmen mit Produktfeldern in der Wohnungs- und Immobilienmarktforschung, der Portfolioanalyse und -bewertung, der Stadt- und Regionalentwicklung sowie der Umweltforschung. Zum Kundentamm des Unternehmens zählen sowohl Wohnungs- und Immobilienunternehmen als auch Banken und Bausparkassen, Städte/Gemeinden sowie Bundes- und Landesbehörden. Seit 2006 hat F+B Portfolios mit einem Gesamtvolumen von 14 Mio. Quadratmeter BGF und rund 20 Mrd. Euro untersucht und bewertet. Mit bundesweiten Marktdaten, Analysen und Studien etabliert F+B mehr Transparenz über die sich immer stärker ausdifferenzierenden Märkte und gewährleistet so den Akteuren mehr Entscheidungssicherheit.

Mehr Transparenz über die sich immer stärker ausdifferenzierenden Märkte

Ulrike Stüdemann



Verband norddeutscher  
Wohnungsunternehmen e. V.

Tangstedter Landstraße 83  
22415 Hamburg  
Telefon 040 / 520 11-0  
Fax 040 / 520 11-201

E-Mail: [info@vnw.de](mailto:info@vnw.de)  
[www.vnw.de](http://www.vnw.de)



# SAVE THE DATE

## 23. – 25. September 2013

## MUK Musik und Kongresshalle Lübeck





**Quartalsbericht III-2013, Datenstand Q2 2013**

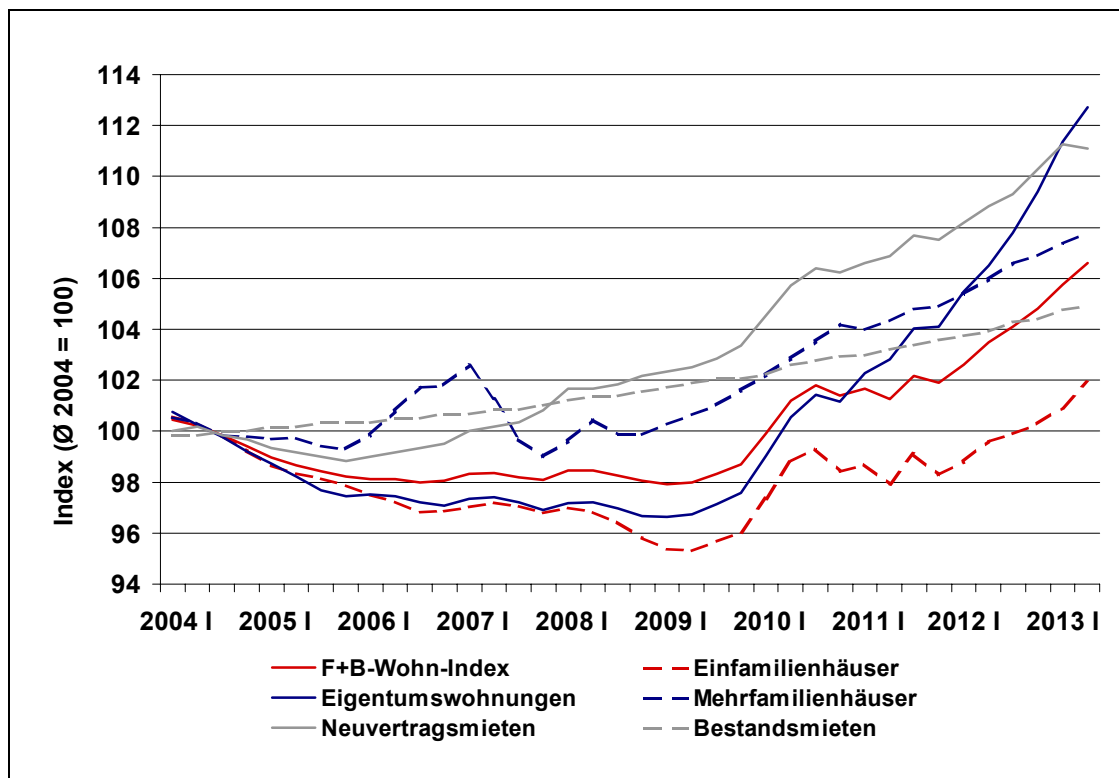
**F+B-Wohn-Index Deutschland 2013: Deutliche Unterschiede bei den Mietentrends bei Neuvermietungs- und Bestandsmieten**

**F+B Wohn-Index: Eigentumswohnungen sind Preistreiber mit +5,8 %**

Im Vergleich zur Jahresmitte 2012 sind in Deutschland die Mieten und Preise für Häuser und Wohnungen durchschnittlich um insgesamt 3 % gestiegen. Mit einem Plus von 5,8 % haben Eigentumswohnungen die höchsten Steigerungsraten zu verzeichnen. Die Eigenheimpreise sind im vergangenen Jahr um 2,3 % gestiegen. Die Mieten entwickelten sich zwar insgesamt etwas moderater. Bei Neuvermietung sind aber um 2,1 % höhere Mieten zu zahlen als vor einem Jahr. Die Bestandsmieten erhöhten sich um lediglich 1 % (vgl. Abb. 1).

Zu diesen Ergebnissen kommt der F+B-Wohn-Index Deutschland, ein nach wirtschaftsstatistischen Standards ermittelter Immobilienmarkt-Gesamtindex für Deutschland. Der Index wird auf der Basis der größten Datenbank über Kauf- und Mietobjekt in Deutschland seit 2004 ermittelt und fasst die Preisentwicklung aller Objektarten in den Städten und Gemeinden zusammen (vgl. Überblick Abb. 2).

**Abb. 1: Preis- und Mietenentwicklung 2004-I bis 2013-II: Einzelindizes der Objektarten**



F+B-Wohn-Index 2013

© F+B 2013

Energie/Umwelt

## dena-Modellvorhaben: GWG-Gruppe, Allbau, Vaterländischer Bauverein Berlin testen Energiedatenmanagement für Wärmeenergie

Mit einem breit angelegten Praxistest überprüft die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) gemeinsam mit der ista Deutschland GmbH, dem Deutschen Mieterbund e. V. und dem Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) die Einsparmöglichkeiten durch Nutzung eines Energiedatenmanagements in Mietwohnungen. Dabei erhalten die Mieter über ein Online-Portal laufend Einblick in den eigenen Wärmeverbrauch und können dann entsprechend aktiv werden. Erste Haushalte, die das Online-Tool bereits getestet haben, konnten ihren Wärmeenergieverbrauch um durchschnittlich bis zu 15 Prozent senken. Im Rahmen des neuen Modellvorhabens „Bewusst heizen, Kosten sparen“ sollen nun rund 200 Miethaushalte in den drei Modellregionen Essen, Berlin und München über mehrere Heizperioden das Einsparpotenzial auf Basis dieses Energiedatenmanagements ermitteln.



Wohngebäude aus der Region Berlin im Modellvorhaben Ansicht eines der teilnehmenden Wohngebäude in Berlin, Gebäudebestand Vaterländischer Bauverein Berlin; Bildquelle: VBV

„Ein bezahlbarer und wohltemperierter Wohnraum ist ein Grundbedürfnis für jeden Menschen“, betonte Rainer Bomba, Staatssekretär im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, bei der Vorstellung des Modellvorhabens in Berlin. „Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz wie das Energiedatenmanagement sind ein guter Hebel, um sowohl den Ansprüchen der Mieter als auch der Wohnungswirtschaft gerecht zu werden.“ „Wer jederzeit überprüfen kann, wie hoch sein aktueller Verbrauch für Heizung und Warmwasser ist, handelt auch entsprechend. Der Mieter wird damit im wahrsten Sinne des Wortes zum ‚Smart Mieter‘“, erläuterte Stephan Kohler, Vorsitzender der dena-Geschäftsführung. Der individuelle Wärme- und Warmwasserverbrauch wird in den beteiligten Haushalten über Funkzähler erfasst und digital an ista übermittelt. Die teilnehmenden Mieter erhalten über ein Webportal Zugang zu ihren Verbrauchsdaten, die klimabereinigt dargestellt und einmal pro Monat aktualisiert werden. Die Mieter können im Webportal ihren aktuellen Wärmeenergieverbrauch einsehen, diesen mit dem Vormonat und Vorjahr oder auch mit dem Durchschnittsverbrauch der Wohnungen im Mietshaus vergleichen. Die Ergebnisse der Nutzung werden anonymisiert ausgewertet. Zugleich sollen anhand regelmäßiger Befragungen der Mieter mögliche Hemmnisse bei der Nutzung identifiziert und behoben werden.

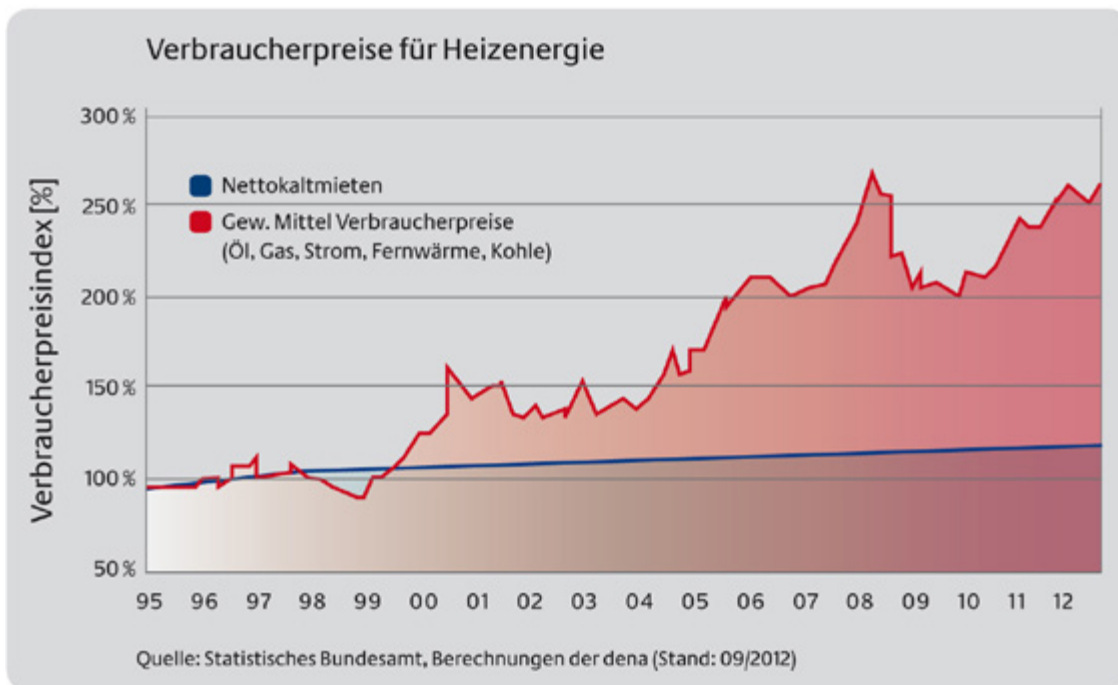
Ein bezahlbarer und wohltemperierter Wohnraum ist ein Grundbedürfnis für jeden Menschen“, betonte Rainer Bomba



Ansicht eines der teilnehmenden Wohngebäude in München Gebäudebestand GWG-Gruppe; Bildquelle GWG-Gruppe

„Die jährliche Heizkostenabrechnung bedeutet für viele Mieter eine unangenehme Überraschung“, sagte Lukas Siebenkotten, Direktor beim Deutschen Mieterbund e. V. „Moderne Dienstleistungsangebote, wie etwa das Energiedatenmanagement, können Mieter bei der Steuerung ihres Energieverbrauchs unterstützen. Was es dabei zu beachten gilt, ob und in welchem Umfang Heizkosten gesenkt werden und ob Maßnahmen des Energiedatenmanagements aus Mietersicht wirtschaftlich sind, soll unser Praxistest zeigen.“ „Unser Energiedatenmanagement ist praktizierte Energiewende“, erklärte Walter Schmidt, CEO ista International GmbH auf der Pressekonferenz. „Es hilft dabei, Energie und CO2 signifikant einzusparen und überträgt dem Verbraucher die Kostenkontrolle. Und das bei einem Investitionsaufwand, dessen Kosten-Nutzen-Verhältnis in keinem Vergleich steht etwa zu großen Infrastrukturprojekten auf Erzeugungsseite. Private Haushalte sowie die Immobilienwirtschaft profitieren davon gleichermaßen.“ Das Modellvorhaben „Bewusst heizen, Kosten sparen“ wird gemeinsam von der Deutschen Energie-Agentur GmbH, der ista Deutschland GmbH, dem Deutschen Mieterbund e. V. und dem Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung umgesetzt.

**Mieter bei der Steuerung ihres Energieverbrauchs unterstützen**



Entwicklung der Verbraucherpreise für Heizenergie  
Seit Mitte der 1990er Jahre sind die Verbraucherpreise für Heizenergie um mehr als 160 Prozent gestiegen. Die Nettokaltmieten stiegen im gleichen Zeitraum nur um 25 Prozent; Bildquelle dena



Um-Frage

## URBANA-Vorstand Maiwaldt: Der Königsweg der dezentralen Versorgung – Wärme und Strom für die Mieter aus eigener Produktion

Die Energiewende kommt nur langsam voran. Die Kosten hierfür, die die Politik verkündet kann Otto-Normal-Mieter langfristig kaum tragen. Wohnungsunternehmen überlegen, wie sie zum Wohle ihrer Mieter das Wohnen, die Wärme- und Energiekosten nachhaltig bezahlbar „halten“ können. Dämmung und EnEV ist hier nicht alles. Die dezentrale Eigenwärme- und Stromproduktion rückt hier in den Fokus. Ein Unternehmen, das auf diesem Gebiet jahrzehntelange Erfahrung hat, ist die URBANA. Lesen Sie Jan-Christoph Maiwaldt, Vorstand der URBANA, im Gespräch mit wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda.



Jan-Christoph Maiwaldt, Vorstand der URBANA

**Gerd Warda:** In der Wohnungswirtschaft ist Neubau angesagt. Doch wer baut muss Bausteine haben, die auch 2050 noch aktuell sind: Ideen, Materialien, Lösungen. Ebenso zukunftsweisend müssen die Ideen und Lösungen bei der stetigen Modernisierung des Bestandes sein. Herr Maiwaldt, wie schätzen Sie die momentane Situation der Wohnungswirtschaft ein?

**Jan-Christoph Maiwaldt:** Das beschreiben sie ganz richtig, Herr Warda. Die Wohnungswirtschaft steht unter enormem Druck. Denn neben dem von Ihnen erwähnten Neubau und dem was dort – vor allem von Wohnungsbaugesellschaften, die auch von den Kommunen mitbestimmt werden – erwartet wird, geht es insbesondere darum, im Bestand CO2 einzusparen und den Bestand zu erneuern:

Es gibt in Bezug auf Heizanlagen und Wärmeversorgung von Bestandsimmobilien einen großen Investitionsstau. Hinzu kommen erhöhte Anforderungen von der Mieterseite. Mieter haben mit ihren hohen Nebenkosten – also ihrem hohen Energiekostenanteil im Verhältnis zum Kaltmietenanteil – längst bemerkt, dass nur Wohnraum, der auch in Zukunft niedrigere Energie- und Nebenkosten verspricht, attraktiv ist.

Wir sehen die Wohnungswirtschaft vor großen Herausforderungen: Forderungen nach Komfortniveauerhöhung, zum Beispiel altersgerechtem Bauen, sowie dem energetischem Investitionsstau im Bestand auf der einen Seite und der Kostensensibilität der Mieter auf der anderen Seite.

**GW:** Und mit welchen Strategien und Bausteinen reagieren Sie darauf?

**J-CM:** Wir versuchen, der Situation gerecht zu werden. Mit URBANA sind wir seit 50 Jahren in einer Position, in der wir, unabhängig von Energieversorgern, versuchen, uns in die Lage unserer Kunden, nämlich der Wohnungswirtschaft, zu versetzen. Wir fragen uns: Was können wir beitragen, dass die Herausforderungen, vor denen die Wohnungswirtschaft steht, gemeistert werden können?

**URBANA-Vorstand Maiwaldt:** Wärme und Strom für die Mieter aus eigener Produktion – der Königsweg der dezentralen Versorgung

Der Neubau, das muss man fairerweise sagen, ist ein Bereich, um den wir uns auch, aber nicht primär, kümmern. Hier hat sich unabhängig von Heiz- und Energieversorgungsstrukturen technologisch sehr viel getan. Die generelle Tendenz geht zum „Energieplushaus“, anstatt zu weiterhin energieverbrauchenden Immobilien. Selbstverständlich müssen wir jedoch auf die Entwicklungen bis 2025 und 2050 schauen, denn wir schließen mit unseren Kunden in der Wohnungswirtschaft Verträge von zehn bis zwanzig Jahren Laufzeit – da müssen wir uns auch über unsere zukünftige Rolle im Neubau Gedanken machen.

Selbstverständlich müssen wir auf die Entwicklungen bis 2025 und 2050 schauen

**GW:** Und wie gestaltet sich Ihre gegenwärtige Rolle im Bestand?

**J-CM:** Mit den Bestandsimmobilien sind eine Reihe von Herausforderungen für uns verbunden. Und hier haben wir ganz pragmatische Ansätze, die Ist-Situation der Liegenschaften zu nutzen: In der Regel finden wir einen Kesselbestand vor, der in starkem Maße noch durch fossile Brennstoffe bestimmt wird – überwiegend durch Gas, seltener durch Heizöl. Wir setzen auf das Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung und ermöglichen durch Beistellung von Blockheizkraftwerken, die heute effizienteste technische Methode umzusetzen – nämlich durch Gas und Biogas betriebene Motoren sowohl Wärme in der Grundlast als auch Strom zu produzieren. Wir haben hier eine langjährige Erfahrung, da wir wärmegeführt an diese Themen herangehen.

Die URBANA wird in Zukunft also nicht nur Wärme zur Verfügung stellen sondern auch Strom. Und zwar so, dass die Wohnungswirtschaft diesen direkt an ihre Mieter vermarkten kann. Das halten wir für den Königsweg der dezentralen Versorgung. Dadurch schaffen wir für die Wohnungswirtschaft eine ganze Reihe von Optionen, die dann mit uns gemeinsam genutzt werden können.

**GW:** Wie machen sie das? Gehen sie Symbiosen mit den Wohnungsunternehmen ein um den Strom zu den Mietern zu bringen?

**J-CM:** Wir spüren den Trend, dass die Wohnungswirtschaft aufgrund der von mir beschriebenen Sandwich-Position immer mehr in die eigene Hand nehmen möchte. Und da fragen wir uns, wie können wir sie dabei unterstützen? Und wie können wir organisieren, dass im Bereich der dezentralen Produktion bzw. der mieterbeteiligten Energieversorgung die notwendigen Kernkompetenzen richtig zusammengeführt werden? Derzeit führen wir mit mehreren Wohnungsunternehmen eine sorgfältige Analyse der Ist-Situation durch und stellen dabei fest, dass wir bei den bislang fokussierten großen Anlagen gute gemeinsame Lösungen finden können.

sorgfältige Analyse der Ist-Situation

Einen weiteren wichtigen Ansatzpunkt sehen wir in der Optimierung der Versorgungssituation der vielen kleinen Anlagen. Unsere Vorschläge dazu: die Clusterung von Wohnungs- und Liegenschaftszusammenhängen, die bisher jeweils durch eigene Kleinanlagen versorgt wurden. Hier gilt es also zu prüfen, ob nicht Objektwärmenetze oder Kleinwärmenetze geeignete Lösungen darstellen könnten – oder aber Einzelgasthermen mit zentraler Fernwartung.

Und was die zentrale Fernwartung angeht: sie stellt für uns die sinnvollere Lösung dar als die individuelle durch den einzelnen Mieter. Dessen Verbrauchsbewusstsein und sein Wille zum Energiesparen in allen Ehren, wir glauben fest daran, dass nur automatisierte und sehr intelligente zentrale Steuerungen dafür sorgen können, dass Energieverbräuche wirklich effizienter geregelt werden.

**GW:** Sie stehen nicht nur für die URBANA, sondern auch für die Unternehmensschwester Kalorimeta, den Messdienstleister. Die Wohnungswirtschaft sucht nach Partnern mit Kernkompetenzen. Wo liegen die Ihren?

**J-CM:** Das ist richtig, Herr Warda. Unsere Beziehungen in die Wohnungswirtschaft fußen auch auf unserer großen Dienstleistungsplattform KALORIMETA, die aus dem Abrechnungs- und Messdienst kommt und deren Zuverlässigkeit sich über Jahre bewährt hat. Meine Ausführungen beschränken sich also nicht allein auf URBANA. Diese steht allerdings bei unserem Thema im Mittelpunkt.

Wir richten die URBANA als Energiedienstleistungsunternehmen der Zukunft aus. Ein Unternehmen, das, mit einem Fokus auf die Bedürfnisse der Wohnungswirtschaft, die alle einzelnen Elemente der Energiedienstleistungen zusammenbringen kann und dadurch Lösungen etabliert, die langfristig Bestand haben und auch noch 2025 und 2050 optimal sind – vom Heizungskeller bis in die Wohnung.

Wir kommen aus der Fernwärme. Aus der großen zentralen Wärmeversorgung. Und damit gehören wir auch zu denjenigen, die ihre Kompetenz aus dem versorgungssicheren Großanlagenbetrieb schöpfen. Wir erkennen jedoch, dass es in der Wohnungswirtschaft ein breites Feld gibt, in welchem wir mit unserem Know-How auch die kleineren Zusammenhänge ökonomisch sinnvoll und effizient optimieren können.

**GW:** Worin liegt diese Zuverlässigkeit?

**J-CM:** Zuverlässigkeit bedeutet hier folgendes: Wenn der Mieter beim Wohnungsunternehmen nicht anruft, haben wir alles richtig gemacht. Für uns stellt sich nun die Frage, wie sich diese Kompetenzen intelligent miteinander verbinden lassen: Gutes Messen führt am Ende zu höherer Effizienz, durch das Messen sind wir bereits in der Wohnung und können daraus zusätzliche Nutzen für unsere Praxis im Heizungskeller ziehen. Zum Beispiel durch die angesprochene zentrale Steuerung auf Basis ermittelter Verbrauchsdaten. Hinzu kommt, dass URBANA an den Warmwasseranlagen die von KALORIMETA durchgeführte Dienstleistung der Trinkwasserprobe vorbereitet, Beides zusammen führt zu dem Lösungspaket, das wir anbieten.

Gutes Messen führt am Ende zu höherer Effizienz

**GW:** Der Ansatz, nicht mehr in großen, sondern in kleineren Einheiten zu denken bezieht sich ja auch auf den Bereich kleinere Wohnungsunternehmen, Genossenschaften, zum Teil ländlicher Raum etc. Sind das jetzt Ihre neuen Zielgruppen? Tun Sie dort neue Märkte auf?

**J-CM:** Ja und nein. Was den ländlichen Raum angeht muss ich Sie etwas enttäuschen: Wir heißen URBANA und leben in der Stadt. Und die größeren Systeme von „smarten“ Städten bieten den höchsten Optimierungsspielraum. Insofern müssen wir ebendort, wo wir die größten Hebel der Energiewende vorfinden, auch ansetzen. Dort nämlich, wo die meisten Menschen auf engstem Raum zusammenleben. Das sind nun mal Städte. Innerhalb der Städte sind es Quartiere, mit Wohnungs- und Liegenschaftsbeständen, die zu Clustern zusammengeführt werden müssen. Unsere Unabhängigkeit kann bei unterschiedlichen Besitzern von Liegenschaften in einem Quartier dazu beitragen, dass hier eine gemeinsame Wärme- und Stromversorgung von URBANA etabliert wird.

**GW:** Ländlicher Raum würde bedeuten: Weg von München, Frankfurt und anderen Ballungsgebieten und hin zu Städten wie Herne?

**J-CM:** In Bezug auf die Stadtgrößen schließen wir für uns nichts aus. Natürlich kann man eine gewisse Dominanz von Stadtwerken beobachten, die sich ja auch um diese Themen kümmern, die in ähnliche Richtungen gehen und auch zum Teil über die notwendigen Kompetenzen verfügen, um so etwas für eine Stadt oder ein Quartier effizient zu organisieren, die aber auch immer wieder mit Hintergründen von Energieversorgern ausgestattet sind, und deren Unabhängigkeit man, je nachdem wie sie aufgestellt sind, durchaus in Zweifel ziehen kann. Hier versuchen wir unseren Punkt zu machen: Wir bieten deshalb auch nicht an unseren Namen gebunden Dienstleistungen und Strukturen an, die man als Stadtwerk braucht. Wir bilden die gesamte Wertschöpfungskette vom Energieproduzenten bis hin zur Abrechnung an den Wohnungseigentümer oder Mieter ab

Die größeren Systeme von „smarten“ Städten bieten den höchsten Optimierungsspielraum

**GW:** Es gibt bundesweit ca. 800 Stadtwerke, die im starken Konkurrenzkampf zu den großen Playern stehen. Und sie haben ein Problem: Sie meiden direkte Ansprache sowie Kundennähe und geben sich strukturell eher als Sachwalter hoheitlicher Dinge. Ihnen fehlt der Marketing-Aspekt, den Sie mit Ihrem Unternehmen hingegen mitbringen. Wären sie offen für Kooperationen mit Stadtwerken?

**J-CM:** Das kann und will so ich nicht bestätigen, da es uns nicht zusteht, darüber eine Bewertung abzugeben und sich hier in den letzten Jahren auch viel bewegt hat. In der Tat müssen wir uns schon seit 50 Jahren als privates Unternehmen selbst am Markt behaupten. Dadurch haben wir sehr früh Kundennähe und Marketingstärke entwickeln müssen. Wir wären durchaus bereit, diese zur Verfügung zu stellen und unsere Erfahrungen zu teilen, wenn das dazu führt, dass wir dadurch in Städten und Regionen mehr für die Wohnungswirtschaft tun können als wir alleine leisten können.

**GW:** Zurück zum Mieter. Thema Stromkauf, Kaltmiete, Warmmiete. Nicht nur im Neubau sondern vor allem im Bestand, dessen Volumen ja viel größer ist, geht es darum, beste Qualität einzusetzen und höchste Standards zu erfüllen. Denn wer jetzt in den Bestand investiert, möchte mit diesem ja auch für die nächsten zwanzig bis vierzig Jahre aktuell bleiben und die Warmmiete nicht ausufern lassen. Da ist bei den Wohnungsunternehmen die oberste Priorität, Strom zu verkaufen....

**J-CM:** An eine Bestandsliegenschaft gehen wir ganz praktisch und wärmegeführt heran. Soll heißen, dass wir zunächst die Leistungsfähigkeit des bestehenden Kessels prüfen und Empfehlungen geben, wenn wir entlang der erzielten Nutzungsgrade und den damit zusammenhängenden Wartungs- und Betriebskosten einen Investitionsbedarf sehen. In der Regel ist es so, dass die Wärmebedarfe der Bestandsimmobilien ab-

nehmen, sodass wir häufig auf Anlagegrößen treffen, die wir bei der Übernahme der Wärmeversorgung nicht mehr dauerhaft aus dem Hauptkessel bedienen. Zum Zwecke der Versorgungssicherheit behalten wir die funktionstüchtigen Altkesselstrukturen bei, um in den Spitzen mit den Kesseln Wärme zu produzieren. Daneben etablieren wir das Blockheizkraftwerk, das die Grundlast der Wärmeversorgung trägt und dementsprechend dimensioniert wird. Zusätzlich produziert es über die Laufzeit Strom.

Damit wollen wir etwa 50 % des Strombedarfs einer Liegenschaft abdecken – und zwar nicht nur den Allgemein-Strom, sondern auch jenen der Mieter oder Wohnungseigentümer. Diesen Strom plus die anderen 50% liefern wir aus einer Hand. Dafür sind wir die Kooperation mit der Hamburger EHA Energie-Handels-Gesellschaft eingegangen, die uns ermöglicht, direkt an den Strom- und Gasmärkten einzukaufen und eigene Bilanzkreise aufzubauen. Dadurch können wir völlig unkompliziert – als Stromversorger mit Vermarktungskompetenz – beide Stromwelten zusammenbringen: die zentral und die dezentral versorgte Stromwelt.

**GW:** Herr Maiwaldt, ich danke Ihnen für das Gespräch.



[www.designer-architekt.de](http://www.designer-architekt.de)





Energie/Umwelt

## Börsentermin-Markt: Langfristige Stromlieferträge bis 24 % billiger als im Vorjahr. Unternehmen profitieren von Erneuerbarer Energien

Der Ausbau Erneuerbarer Energien lässt die Strompreise mittlerweile an allen Handelsmärkten der Strombörse fallen. Während die preissenkenden Effekte regenerativer Energien bislang nur am so genannten Spotmarkt erkennbar waren, sind sie nun auch am Markt für langfristige Energielieferverträge (Terminmarkt) angekommen. Die europäische Energiebörse (EEX) notiert den Preis für die Lieferung von Grundlaststrom für das kommende Jahr 2014 bei 3,661 Cent pro Kilowattstunde (Stand 31. Juli) – und damit rund 24 Prozent niedriger als im Vorjahr. „Von den niedrigen Börsenstrompreisen haben bislang nur Unternehmen profitiert, die in der Lage sind, kurzfristig am Spotmarkt einzukaufen. In Zukunft kommen auch jene Betriebe in den Genuss günstiger Strompreise, die sich über langfristige Lieferverträge mit Energie eindecken“, erklärt BEE-Präsident Dietmar Schütz.



Energie sinkende Strompreise, Photovoltaik;  
Foto Gerd Warda

Eine ähnliche Entwicklung zeigt auch der Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft (VIK) auf. Nach dessen Preisindex gehen die Strompreise für energieintensive Unternehmen seit nunmehr zwei Jahren nur in eine Richtung: nach unten. Momentan sind sie auf dem Stand von 2005. Aber auch für Unternehmen, die weit weniger Energie verbrauchen und dadurch nicht in den Genuss großzügiger Befreiungen kommen, stellt sich die Lage weniger angespannt dar, als häufig in der Öffentlichkeit behauptet: Aktuelle Erhebungen der KfW-Bankengruppe zeigen, dass der deutsche Strompreis im Vergleich zum EU-27-Preis im Durchschnitt „nicht übermäßig gestiegen“ ist. EU-weit seien die Preise zwischen 2008 und 2012 im Schnitt um 5 Prozent pro Jahr gestiegen. In Deutschland aber lediglich um 4,8 Prozent pro Jahr. Die KfW-Analysten kommen zu dem Schluss: „Ein Wettbewerbsnachteil im EU-Vergleich scheint deshalb nicht offensichtlich.“

Im Gegenteil: Das Forum Ökologisch-Soziale Marktwirtschaft (FÖS) stellt in einer Untersuchung fest, dass sich die Wettbewerbssituation vor allem für große und stromintensive Industriekunden in Deutschland seit 2007 sogar verbessert hat. So habe sich der Einkaufspreis für Großkunden an der Leipziger Strombörse von Januar 2008 bis Oktober 2012 um 22 Prozent verringert. „Gleichzeitig lagen die monatlichen Strompreise in diesem Zeitraum 7 Prozent unter dem Durchschnitt der restlichen europäischen Energiebörsen“, so die FÖS-Autoren.

„Die Klagen mancher Industrievertreter über zu hohe Strompreise in Deutschland und einer drohenden De-Industrialisierung erscheinen vor diesem Hintergrund völlig ungerechtfertigt“, stellt Schütz klar.

Ronald Heinemann

Strompreise für energieintensive Unternehmen seit nunmehr zwei Jahren nur in eine Richtung: nach unten. Momentan sind sie auf dem Stand von 2005.



# Brand ?

## Einbruch

## Naturgefahren

# Leitungswasser- schäden

## Schimmelschäden

**Mehr Sicherheit für  
die Wohnungs- und  
Immobilienwirtschaft**



**SCHADEN  
PRÄVENTION.DE**

Initiative der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

**Risiken erkennen. Schäden vermeiden. Kosten senken.**

Seit über 30 Jahren ist die AVW Gruppe kompetenter Versicherungsspezialist der Immobilienwirtschaft. Mit unserer Tätigkeit in der Initiative wollen wir die fundierten Erkenntnisse der Versicherungswirtschaft in die Branche transferieren und praxisnahe Präventionsmaßnahmen zur Verfügung stellen.

Hierzu befindet sich das Experten-Portal Schadenprävention.de im Aufbau, das fundiertes Fachwissen für technische Entscheider bietet und dem Erfahrungsaustausch untereinander dienen soll.

In Kooperation die Initiatoren

Wir sichern Werte:

**AVW Versicherungsmakler GmbH**

Hammerbrookstr. 5 | 20097 Hamburg

Tel.: (040) 2 41 97-0 | Fax: (040) 2 41 97-115

E-Mail: [service@avw-gruppe.de](mailto:service@avw-gruppe.de)

[www.avw-gruppe.de](http://www.avw-gruppe.de)

Normen/Veranstaltungen

# PRAXIS-CHECK INNOVATIV IN HAMBURG – jetzt anmelden

## Mehrwert durch Kooperation

Über den Tellerrand schauen, Netzwerken mit Wohnungsunternehmern aus Österreich und der Schweiz - beim Praxischeck unserer Partner-Zeitschrift WohnenPlus am 21. und 22. Oktober in Hamburg Kommune, Genossenschaften und BürgerInnen als Partner für Stadtentwicklung und Wohnbau. Hamburg ist für innovative Wohnbauer immer eine Reise wert. Eine lange Tradition des sozialen Wohnbaus höchster Qualität paart sich mit demokratischen Initiativen, die zur marktrelevanten Größe gewachsen sind. Im Herbst dieses Jahres ist durch die IBA Hamburg eine Exkursion besonders interessant.



PRAXIS-CHECK  
IN HAMBURG

## MEHRWERT DURCH KOOPERATION

*Kommune, Genossenschaften und  
BürgerInnen als Partner für  
Stadtentwicklung und Wohnbau*

**21. und 22. Oktober 2013**  
**Hotel Hafen, Hamburg**

Praxis-Check in Hamburg, Mehrwert durch Kooperation

Die seit den 1980ern aktive Baugruppen-Bewegung – von der Stadt Hamburg über eine „Agentur für Baugemeinschaften“ sowie der eigens dafür gegründeten „Stattbau Hamburg“ und von traditionsreichen Wohnbau-Genossenschaften wie der „Altoba“ unterstützt – treibt zukunftssträchtige Blüten und mausert sich zu einem attraktiven neuen Geschäftsfeld mit demokratischem Background. Wie diese Modelle für Neubau und Sanierung organisiert, finanziert und realisiert werden, ist allein schon eine Praxis-Check-Reise wert.

Einer der interessantesten Beteiligungsprozesse läuft seit 2007 in einer ehemaligen Arbeitersiedlung der kommunalen SAGA GWG im Stadtteil Wilhelmsburg, dem sogenannten „Weltquartier“. Häuser mit bisher 820 Wohnungen werden in zehn Bauetappen je zur Hälfte saniert bzw. durch Neubauten ersetzt, eine regenerative Wärmeversorgung durch einen „Energiebunker“ ist seit heuer in Betrieb, ebenso der Welt-Gewerbehof. Mit diesem Modellprojekt für interkulturelles Wohnen innerhalb der IBA Hamburg schlagen wir die Brücke zum Experimentierfeld für Stadtentwicklung. Die zu Ende gehende „Bauausstellung“ präsentiert eine Fülle von Projekten, die Antworten auf die wichtigsten Fragen der Wohnbau-Zukunft geben. Nach der Besichtigung zentraler Neubau-Objekte wird im IBA-Dock, dem schwimmenden Ausstellungs- und Bürogebäude der IBA im Hafen, ein fundiertes Resümee gezogen. Gleich nebenan entsteht seit Jahren die „Hafen City“ mit spektakulären Bauten an der Waterkant – ein kritischer Blick auf die bisherigen Resultate rundet das Programm dieser einmaligen Praxis-Check-Reise ab.

Antworten auf die wichtigsten  
Fragen zum der Wohnbau-  
Zukunft

## Programm

### **MONTAG, 21. OKTOBER 2013**

10.00 Uhr

Treffpunkt Hotel Hafen Hamburg

Begrüßung: Dr.in Adelheid Wimmer, Geschäftsführerin Wohnen Plus Akademie

10.30 Uhr

Führung durchs das „Weltquartier“ auf der Elbinsel

Modellprojekt für Modernisierung und Wärmeversorgung einer interkulturellen Siedlung,

mit Ken Stancke, SAGA GWG

Moderation: Gerd Warda, Chefredakteur Wohnungswirtschaft-Heute.de, Bosau

12.30 Uhr

Mittagsimbiss im Café am „Energiebunker“ mit Rundblick auf das IBA-Quartier

13.30 Uhr

Besichtigung zentraler Neubau-Projekte der IBA Hamburg und „Open House“

der Baugemeinschaft Schipperort, ein „Passivhaus-Plus“ mit Bürgersolarkraftwerk

16.00 Uhr

Round Table „Professionelle Kooperation“ im Hotel Hafen Hamburg

Statement: Dr. Robert Korab, Geschäftsführer raum & kommunikation, Wien,

Diskussion mit Holger Kowalski, Vorstand der „Altoba“, Hamburg,

Dr. Joachim Brech, Experte für Wohngruppen und Beteiligung, München,

Vertretern der Agentur für Baugemeinschaften und Stadtbau Hamburg

Moderation: Robert Koch, Chefredakteur Wohnen Plus Fachmagazin

19.00 Uhr

Schiffsrundfahrt in der „Hafen City“ mit spektakulären Bauten an der Waterkant

Abendessen mit Dr. Joachim Wege,

Direktor Verband norddeutscher Wohnungsunternehmer

### **DIENSTAG, 22. OKTOBER 2013**

9.00 Uhr

Besichtigung Baugruppen-Projekt der „Stadtbau Hamburg“

11.00 Uhr

Besichtigung Wohngruppen-Projekt der Altoba

Altonaer Spar- und Bauverein eG.,

Gespräche mit Architekten, Bewohnern und Baubetreuern der Genossenschaft

13.00 Uhr

Mittagsimbiss im IBA Café im IBA DOCK am Müggenburger Zollhafen

14.00 Uhr

Führung durch die Werkstattdschau „IBA at WORK“

15.00 Uhr

Diskussion „Lernen von der IBA“

mit Uli Hellweg, Vorstand der IBA Hamburg und Vertreter der Stadt Hamburg

Prof. Dr.in Ingrid Breckner, Hafen City Universität Hamburg

Moderation: Ulrike Silberberg, Chefredakteurin DW Die Wohnungswirtschaft, Hamburg

17.00 Uhr Abschluss und Bustransfer zum Flughafen Hamburg

### TEILNEHMERBEITRAG

€ 950,- exkl. USt. pro Person  
inklusive Mittag- und Abendessen

EZ mit Frühstück im Hotel Hafen  
zum, Sonderpreis von € 140,-  
exkl. USt., wird auf Wunsch  
reserviert

### ANMELDUNG

per Email:  
[anmeldung@wohnenplus-akademie.at](mailto:anmeldung@wohnenplus-akademie.at); oder direkt über die  
Homepage  
[www.wohnenplus-akademie.at](http://www.wohnenplus-akademie.at)

### VERANSTALTER

Wohnen Plus Akademie  
raum & kommunikation  
WohnenPlus Fachmagazin

### KOOPERATIONSPARTNER

DW Die Wohnungswirtschaft,  
Hamburg, Wohnungswirtschaft  
Heute, Bosau, Wohnbaugenos-  
senschaften Schweiz, Zürich



Gebäude/Umfeld

## Nassauische Heimstätte - Richtfest für 56 Mietwohnungen in Darmstadt

Die Nassauische Heimstätte investiert rund 11 Millionen Euro / Neuer Standort für das Darmstädter Servicecenter / An der Berliner Allee 14-34 sind die Rohbauer jetzt fertig / Mai 2014 sollen die neuen Mieter einziehen. Die Nassauische Heimstätte baut in der Berliner Allee in Darmstadt vier fünfgeschossige Gebäude mit insgesamt rund 4.200 Quadratmeter Wohnfläche und rund 300 Quadratmeter Gewerbefläche. Die Neubauten werden im Rahmen einer Nachverdichtungsmaßnahme an die Giebelflächen der bestehenden Gebäude angebaut. Dabei entstehen 56 Wohnungen vom 1-Zimmer-Appartement bis zur 5-Zimmer-Penthousewohnung, vorwiegend jedoch 3- bis 4-Zimmer-Wohnungen. Die Wohnungsgrößen variieren dabei zwischen 49 und 123 Quadratmetern. Alle Gebäude werden mit Aufzügen ausgestattet, 45 Wohnungen sind barrierefrei zugänglich. Die Gewerbefläche wird die Nassauische Heimstätte als neuen Standort ihres Darmstädter Servicecenters selbst nutzen. Im Mai 2014 soll die Maßnahme abgeschlossen sein.



Richtfest der Nassauischen Heimstätte in der Berliner Allee, Darmstadt: v.l.n.r. Aufsichtsratsmitglied Finanzstaatssekretärin Prof. Dr. Luise Hölscher, Leitender Geschäftsführer Prof. Thomas Dilger und Oberbürgermeister Jochen Partsch. Foto Nassauische Heimstätte

„Wir haben vor kurzem unser Investitionsprogramm von rund einer Milliarde Euro im Neubau für die nächsten Jahre vorgestellt und Darmstadt ist einer der Standorte im Rhein-Main-Gebiet, den wir dabei ganz fest im Blick haben“, bekräftigte Prof. Thomas Dilger beim gestrigen Richtfest. Man sei für weitere Neubauprojekte mit Magistrat und Stadtverwaltung bereits im Gespräch und hoffe, bald geeignete Flächen zu finden, so der Leitende Geschäftsführer der Nassauischen Heimstätte weiter. „Sie sind herzlich willkommen“, sagt dazu Oberbürgermeister Jochen Partsch. „Wir haben in Darmstadt einen großen Bedarf an Wohnungen und vor allem auch an preiswerten Wohnungen. Daher arbeiten wir mit Hochdruck daran, die entsprechenden Wohnbauflächen bereit zu stellen. Dabei setzen wir aus ökologischen und wirtschaftlichen Erwägungen heraus ganz bewusst auch auf solche Nachverdichtungsmaßnahmen wie hier in der Berliner Allee, denn unsere Stadt kann nicht weiter in die Fläche wachsen“, erläutert Partsch weiter. „Die Stadt beteiligt sich an den Kosten für diese Wohnanlage und erhält dafür den Zugriff auf knapp die Hälfte der Wohnungen. Dies und die gewählten Energiestandards werden auch in Zukunft dafür sorgen, dass die Mieten dort bezahlbar bleiben. Auch dies ist ein wichtiges und zentrales Ziel der Darmstädter Wohnungsbaupolitik.“

In ganz Hessen präsent  
Insgesamt bewirtschaftet die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/ Wohnstadt rund 61.000 Wohnungen in 140 Städten und Gemeinden Hessens. Diese werden aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regional-, untergliedert in 13 Service-Centern, betreut. Das Servicecenter Darmstadt ist Teil des Regionalcenters Wiesbaden, das rund 12.000 Wohnungen in Südhessen bewirtschaftet. Über Darmstadt hinaus ist das Servicecenter für insgesamt rund 4.000 Wohnungen auch in den umliegenden Landkreisen verantwortlich.

## Die Grünflächen gewinnen an Aufenthaltsqualität

Im Zuge der Freiflächenplanung wurde die Parkplatzsituation neu strukturiert. Anstelle eines großen zentralen Parkplatzes nehmen nun drei kleinere Parkflächen auch die zusätzlich benötigten Parkplätze auf. So konnte ein Großteil der Grünflächen erhalten werden. Die Parkplätze rücken näher an die Wohngebäude, die Wege für die Mieter verkürzen sich. Zu Beginn der Baumaßnahme mussten 31 Bäume gefällt und drei weitere verpflanzt werden, um weitere Rettungswege anlegen zu können. Nach Abschluss der Bauarbeiten werden 39 Bäume direkt im Quartier neu angepflanzt und die Außenanlagen unter anderem mit drei Spielplätzen attraktiv gestaltet. Die Neubauten erfüllen den Energiestandard KfW 70 Effizienzhaus. Eine neue Heizzentrale mit zwei Gas-Brennwertkesseln und zusätzliche Solaranlagen auf den Dächern liefern Wärme für die Warmwasserbereitung und die Gebäudebeheizung des gesamten Quartiers. Der zukünftig niedrigere Energieverbrauch wird sich auf der Nebenkostenabrechnung der Mieter positiv bemerkbar machen.

## Land und Stadt beteiligen sich

Rund 11 Millionen Euro investiert das Wohnungsunternehmen in das Neubauprojekt. Die Nassauische Heimstätte erhält dafür ein Landesdarlehen in Höhe von 4,2 Millionen Euro. Die Stadt Darmstadt beteiligt sich mit 1,76 Millionen Euro und 2,8 Millionen Euro kommen aus dem KfW-Fördertopf für energieeffizientes Bauen. Für 24 Wohnungen mit einer Quadratmetermiete von 5,60 Euro erhält die Stadt ein direktes Belegungsrecht. 27 Wohnungen im Rahmen der mittelbaren Belegung gefördert, das heißt, die Stadt erhält im Gegenzug für Wohnungen der Nassauischen Heimstätte an anderer Stelle im Stadtgebiet ein direktes Belegungsrecht. Fünf Wohnungen werden frei finanziert. Für die frei finanzierten und die Wohnungen mit mittelbarer Belegung ist eine Quadratmetermiete von 9,50 Euro vorgesehen.

Jens Duffner



Führung/Kommunikation

## RA Christoph Kaiser: Die Verantwortung zur Abwehr der Gefahren trifft in erster Linie den Betreiber der Immobilie!

In einer Serie schreibt RA Christoph Kaiser über die Fallstricke im Facility Management. RA Christoph Kaiser ist Mit-Herausgeber des Buches Facility Management – Recht und Organisation, gerade erschienen im Werner Verlag. Thema im September: Die Verantwortung zur Abwehr der Gefahren trifft in erster Linie den Betreiber der Immobilie.



RA Christoph Kaiser, Foto privat

Wer im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit Gebäude oder technische Anlagen betreibt, trägt insb. die Verantwortung dafür, dass von den Liegenschaften keine vermeidbaren Gefahren ausgehen. Der Betrieb von Gebäuden und technischen Anlagen birgt Gefahren insb. für Leib und Leben (Herunterfallende Dachziegel, Schneelawinen etc.) oder die Umwelt (auslaufende Öltanks etc.). e. Er muss alles Zumutbare tun, um Schäden zu vermeiden. Als Faustformel gilt: Je größer das Portfolio, desto vielfältiger die Anforderungen an den Betrieb der Gebäude und Anlagen, desto größer die Verantwortung und desto größer die Sorgfalt, mit der die Einhaltung der gesetzlichen Verpflichtungen sicherzustellen ist. Die Vernachlässigung der Betreiberverantwortung kann sowohl haftungsrechtliche als auch strafrechtliche Folgen haben. Das System der Betreiberverantwortung und ihrer Delegation (Abwälzung der Verantwortlichkeiten auf andere) zu kennen und entsprechend zu handeln, ist daher von enormer Bedeutung für alle, die mit dem Betrieb von Gebäuden und Anlagen befasst sind.

Betreiber ist, wer rechtlich befugt und tatsächlich imstande ist, von dem Betrieb einer Anlage ausgehende Gefahren zu beseitigen und Schäden zu verhindern – also zumeist der Eigentümer und/oder Vermieter. Der Betreiber kann seine Pflichten aber auch auf andere delegieren. Die Übertragung geschieht entweder durch Vertrag an Dritte oder durch Arbeitsanweisung an Mitarbeiter. Bei größeren Immobilienbeständen (z.B. dem Bestand von Wohnungsbaugesellschaften) kann der Verpflichtete die Betreiberverantwortung zumeist an eine juristische Person übertragen, die wiederum innerhalb ihrer Organisationsstruktur spezielle Mitarbeiter persönlich für die Einhaltung der Betreiberpflichten verantwortlich machen kann. Die persönlichen Verantwortlichkeiten unterteilen sich je nach Hierarchieebene in Organisations-, Führungs- und Durchführungspflichten. An die ordnungsgemäße und wirksame Delegation sind strenge Voraussetzungen geknüpft. Ein Rest an Verantwortlichkeit verbleibt auch nach wirksamer Delegation stets beim ursprünglich Verantwortlichen. Er muss die ordnungsgemäße Wahrnehmung der Betreiberpflichten durch den Delegationsempfänger hinreichend überwachen und kontrollieren - zumindest stichprobenartig.



512 Seiten zum 79 Euro

Lesen Sie auch den ersten Teil unserer Serie Facility Management – Recht und Organisation – hier als PDF per [KLICK](#)

RA Christoph Kaiser: Vergaberechtliche Anforderungen an energieeffiziente Beschaffung im Rahmen von Bauleistungen

Lesen Sie auch den zweiten Teil unserer Serie Facility Management – Recht und Organisation – hier als PDF per [KLICK](#)

RA Christoph Kaiser: Leistungsbeschreibung als zentraler Vertragsbestandteil – Auftraggeber müssen das Leistungssoll sauber formulieren



Am Beispiel einer Wohnungsbaugesellschaft lässt sich das System der Betreiberverantwortung und der möglichen Delegation wie folgt beschreiben: Grundsätzlich trifft die Wohnungsbaugesellschaft als Betreiber die Verantwortung sowohl für die Allgemeinflächen (innen und außen) als auch für die Anlagen und Einrichtung im Vermietereigentum (innerhalb und außerhalb der Mietfläche). Den Mieter trifft die Betreiberpflicht grundsätzlich sowohl für seine Mietfläche als auch für die Anlagen und Einrichtungen in seinem Eigentum bzw. Besitz. Diese Verteilung der Verantwortungsbereiche entspricht der gesetzlichen Regelung und bedarf keiner vertraglichen Regelung.

Um Teile der Betreiberverantwortung und die sich daraus ergebenden Pflichten wirksam auf den Mieter zu übertragen zu können, muss der Übergang der Betreiberpflichten mietvertraglich geregelt werden. Wichtig ist dabei, dass sowohl Inhalt als auch Umfang der übergehenden Betreiberpflichten genau definiert und einzelvertraglich geregelt sein müssen. Werden Betreiberpflichten wirksam vom Vermieter auf den Mieter delegiert, so ist der Mieter für die Befolgung der daraus resultierenden Pflichten in dem übertragenen Umfang verantwortlich. Der Vermieter ist allerdings nach wie vor verpflichtet, die Wahrnehmung der Pflichten durch den Mieter zu kontrollieren und zu überwachen. Eine Haftung des Vermieters ist somit – trotz wirksamer Delegation – nicht ausgeschlossen, wenn er den Mieter nicht hinreichend kontrolliert und überwacht. Der Vermieter verletzt dann nämlich seine eigenen, verbliebenen Pflichten.

## Das Buch zum Thema:

### Facility Management – Recht und Organisation

Facility Management in der Immobilienbranche hat sich zu einem eigenen Managementbereich mit spezifischen rechtlichen Fragestellungen entwickelt. Experten aus der Branche erläutern praxisnah alle wesentlichen Rechtsfragen des Facility Management einer Immobilie. Hier die wichtigsten Inhalte: Vergabe von Leistungen des Facility Managements, Der Facility-Management-Vertrag, Controlling, Gewerbliches Mietrecht, Betriebskosten, Energiemanagement, Umweltrecht und öffentliches Baurecht, Arbeitsrecht

Die Herausgeber sind: Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht Dr. Florian Schrammel, München, Rechtsanwalt Christoph Kaiser, Frankfurt, und Rechtsanwalt Dr. Jens Nusser, LL.M., beraten seit vielen Jahren u.a. Unternehmen im Bereich Facility Management.



**WIR VERBINDEN ...  
WERTSCHÖPFUNG MIT  
WERTSCHÄTZUNG!**

**VERMIETUNGSFÖRDERUNG | KUNDENZUFRIEDENHEIT | IMAGEGEWINN**

**STOLPUNDFRIENDS**  
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

MEN IN GREEN  
DIE GÄRTNER DER AUFBAUGEMEINSCHAFT  
ESPELKAMP | WERBEKAMPAGNE 2012

Weitere Informationen unter [www.stolpundfriends.de](http://www.stolpundfriends.de)



Führung/Kommunikation

## Betriebskostenabrechnung: Auch fiktive Kosten sind zulässig – drei Schritte, wie man es richtig macht

Laut Urteil des Bundesgerichtshofs dürfen Vermieter auch eigene Sach- und Arbeitsleistungen in der Betriebskostenabrechnung ansetzen. Dabei müssen sie strenge Spielregeln befolgen. Wie Vermieter am besten vorgehen und den Zuspruch der Mieter finden, hier die drei Schritte. Schnell sorgt die Betriebskostenabrechnung für Streit zwischen Vermieter und Mieter. Das Konfliktpotenzial wächst: Angesichts stark steigender Energiepreise reichen die Nebenkosten-Vorauszahlungen kaum aus, um die angefallenen Kosten zu decken. Immer mehr Mieter werden in der Betriebskostenabrechnung mit erheblichen Nachzahlungen belastet. Umso kritischer prüfen sie, ob der Vermieter alle Positionen ordnungsgemäß abgerechnet hat.

Gerade eigene Sach- und Arbeitsleistungen des Vermieters werden besonders kritisch beäugt. Jetzt sorgt ein neues Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH, Az. VIII ZR 41/12) für Klarheit über Art und Form der Abrechnung. Ein Vermieter ließ Hausmeister- und Gartenpflegearbeiten durch eigenes Personal ausführen. Die Richter hatten zu klären, ob der Vermieter die Eigenleistungen mit den Kosten eines fiktiven Dienstleisters in der Betriebskostenabrechnung ansetzen darf. Der Senat bejahte diese Frage. Aus Gründen der Praktikabilität darf der Vermieter auf den Kostenvoranschlag eines Dritten Bezug nehmen. „Das BGH-Urteil schafft eine sichere Rechtsgrundlage für gewerbliche und private Vermieter“, betont Rechtsanwalt Burkhard Raffenberg von der Wirtschaftskanzlei DHPG in Bonn. „Vermieter dürfen umlegbare Arbeiten prinzipiell durch eigenes Personal oder in Eigenleistung erbringen.“

Die Rechtsprechung bietet für Vermieter neue Chancen. Der Vermieter kann eigene Leistungen, die er bislang möglicherweise kostenlos übernommen hat, nun einfacher in der Betriebskostenabrechnung aufführen. Infolgedessen müssen einige Mieter zukünftig mit höheren Kosten rechnen. Allerdings zieht die Rechtsprechung eine klare Grenze: Die Kosten für Eigenleistungen dürfen das günstigste Angebot eines Drittunternehmens nicht übersteigen. Dies soll Mieter vor überhöhten Preisen schützen.

Wer als Vermieter Eigenleistungen umlegen möchte, sollte systematisch vorgehen und mit offenen Karten spielen (siehe Infokasten „Beauftragen oder selber machen?“). Andernfalls drohen Konflikte. „Hegt der Mieter den Verdacht, die Kosten orientierten sich an einem Gefälligkeitsangebot oder die Leistungen werden nicht fachgerecht erbracht, ist Streit vorprogrammiert“, warnt DHPG-Rechtsanwalt Raffenberg. „Mieter können im Zweifelsfall eine Wirtschaftlichkeitsprüfung beantragen.“ Der Rat des Experten: Schon vor Abschluss des Mietvertrages sollten Mieter genaue Informationen zu den Betriebskosten einholen. Aufschlussreich sind exakte Angaben zu den umlagefähigen Kosten und ihre Höhe in den letzten Jahren vor Mietbeginn. So lassen sich viele Konfliktpotenziale im Voraus erkennen und umgehen.

Für Mieter müssen Eigenleistungen des Vermieters nicht per se von Nachteil sein. Vielen Eigentümern liegt ihr Objekt sehr am Herzen. Sie gehen ihren Tätigkeiten mit großer Sorgfalt nach und lösen Aufgaben unter Umständen gründlicher als externe Dienstleister. Weiterer Vorteil: Eigenleistungen unterliegen grundsätzlich nicht der Umsatzsteuer, da die Leistungen eine Privatperson und kein Unternehmen erbringt. Somit lassen sich deutliche Kosteneinsparungen für die Hausgemeinschaft realisieren. Angesichts tendenziell weiter steigender Nebenkosten liegen Einsparungen im gemeinsamen Interesse von Vermieter und Mieter.

**DHPG:**

Die multidisziplinäre Kanzlei DHPG ist mit über 400 Mitarbeitern bundesweit an zehn Standorten vertreten. Die DHPG zählt zu den 15 größten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland. Für den Rechtsberatungszweig sind derzeit rund 25 Anwälte an sechs Standorten tätig. Die DHPG ist aktives Mitglied von NEXIA International und stellt mit Prof. Dr. Norbert Neu den Chairman. NEXIA International zählt mit ca. 20.000 Mitarbeitern in über 100 Ländern und rund 600 Büros zu den zehn größten Accounting Networks weltweit.



08. 06. – 06. 10. 2013

[www.kunstwerk-carlshuette.de](http://www.kunstwerk-carlshuette.de)

## Beauftragen oder selber machen?

Vermieter können nun auch Leistungen in Eigenregie oder durch eigenes Personal erbringen und in der Nebenkostenabrechnung umlegen. Mit der richtigen Herangehensweise können Vermieter und Mieter profitieren.

**1. Aufgaben sondieren:** Nicht immer sind Aufträge an externe Kräfte zweckmäßig. Schnell rufen Dienstleister hohe Zusatzkosten etwa für Bereitschaftsdienste, Sondereinsätze oder Anfahrten ab, was gerade kleinen Hausgemeinschaften zu schaffen macht. Einige umlagefähigen Arbeiten lassen sich alternativ auch durch Eigenleistungen erledigen. Dazu zählen vor allem Hausmeistertätigkeiten, Gartenpflege oder Winterdienste.

**2. Angebote einholen:** Eigenleistungen lassen sich nicht nach Belieben umlegen. Vermieter müssen nach fiktiven Kosten eines Drittunternehmers abrechnen. Zunächst sollten sie ein Leistungsverzeichnis erstellen und dann verschiedene Vergleichsangebote einholen. Die Kosten der Eigenleistungen müssen sich schlüssig aus dem Angebot eines Drittunternehmers ergeben. Es sollte von mehreren Angeboten das günstigste sein.

**3. Mehrwert aufzeigen:** Mieter können den Umfang und Wert von Eigenleistungen nur schwer einschätzen. Mitunter hegen sie den Verdacht, dass der Kostenabrechnung ein Gefälligkeitsangebot zugrunde liegt. Vermieter sollten deshalb sehr transparent vorgehen. Am besten: Vergleichsangebote offenlegen und der Betriebskostenabrechnung beifügen.

DHPG

---

Enten legen ihre Eier in aller Stille.  
Hühner gackern dabei wie verrückt. Was ist die Folge? Alle Welt ißt Hühnereier. Henry Ford

Wir helfen Ihnen beim Gackern!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de  
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

---

Führung/Kommunikation

## Beiräte, Produktentwicklung, Kundennähe! Wie wichtig ist das für die Aareon AG, Herr Dr. Alflen?

Die Welt wird heute immer komplexer. Für die Industrie stellen sich da häufig die Fragen: Was will mein Kunde? Bin ich bei der Produktentwicklung auf dem richtigen Weg? Was für Türen, Fenster und alle anderen Produkte, also die Hardware im Wohnungsbau gilt, ist besonders wichtig bei der Software. Ohne Software wäre eine mieternahe und auch bezahlbare Bewirtschaftung der Wohnungsbestände nicht möglich. Mit Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzenden der Aareon AG, sprach Wohnungswirtschaft-heute-Chefredakteur Gerd Warda über Beiräte, Produktentwicklung, Kundennähe.

**Herr Dr. Alflen, in der Unternehmensstruktur von Aareon spielt die Beiratsarbeit eine große Rolle. Auf diese Weise binden Sie Ihre Kunden verstärkt mit ein. Wie tief geht diese Einbindung tatsächlich? Sind es Vorträge, die gehalten werden, sind es Gruppenarbeiten, aus denen neue Produkte entstehen oder werden auch alte auf den Prüfstand gestellt? Wie genau muss man sich das vorstellen?**



Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG; Foto Aareon

Auch hier legen wir großen Wert auf das Feedback der Beiräte. Bei unseren Ideen fragen wir ganz offen, ob die Wohnungsunternehmen diese als erfolgsversprechend ansehen. Bei positiver Rückmeldung verfolgen wir die Idee weiter. Es kann allerdings auch vorkommen, dass sich bestimmte Ideen in der Runde nicht durchsetzen und dann auch von uns ad acta gelegt werden.

**Dr. Manfred Alflen :** Wir haben einen Unternehmensbeirat, mit dem wir insbesondere unternehmensstrategische Themen diskutieren. Darüber hinaus haben wir für unsere drei ERP-Produkte Wodis Sigma, Blue Eagle und GES jeweils einen Produktbeirat. Innerhalb dieser Beiräte gehen wir spezifischer auf die jeweilige Entwicklung der Produkte ein. Außerdem haben wir in unseren Regionen Regionalbeiräte etabliert. Die Beiratsarbeit gestaltet sich sehr abwechslungsreich. Zum einen informiert Aareon die Beiräte über die strategischen Themen, mit denen sich die Aareon-Gruppe beschäftigt. Wir diskutieren auf diese Weise unsere Überlegungen und Pläne mit unseren Kunden und erhalten so wertvolles Feedback. Zum anderen berichtet das jeweils gastgebende Wohnungsunternehmen über sein Geschäft, seine strategischen Herausforderungen und welche Lösungen zur Bewältigung entwickelt wurden. So findet ein Gedankenaustausch von erfahrenen Unternehmenskern der Wohnungswirtschaft statt. Und auch für Aareon sind diese Gespräche sehr aufschlussreich; sie liefern wertvolle Erkenntnisse für unser Geschäft.

Ein weiterer regelmäßiger Tagesordnungspunkt ist die Präsentation neuer Produktideen.



**Sie legen ihre Produktentwicklung also in die Hände des Beirats?**

**Dr. Manfred Alflen:** In den Beiräten sitzen viele sehr profilierte Unternehmer, die insgesamt einen repräsentativen Querschnitt durch die Wohnungswirtschaft darstellen. In diesem Sinne fragen wir den Beirat um „Rat“. Die Themen Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management: CRM) und Prozesseffizienz mit Fokus auf mobile Lösungen sind zum Beispiel sehr intensiv im Beirat diskutiert worden. Wir haben die Themen bereits auf dem Aareon Kongress 2012 präsentiert, mit einer eher verhaltenen Reaktion aus dem Markt. Seitdem hat sich jedoch einiges getan. Durch die Diskussionen haben wir sehr viele wichtige Anregungen bekommen, um die Lösung weiter auf die Bedürfnisse der Wohnungswirtschaft anzupassen. Wir wissen jetzt besser, welche CRM-Strategie Wohnungsunternehmen verfolgen, wie die Strategie implementiert werden soll und wo es noch offene Fragen gibt. Insofern ist Beiratsarbeit für uns ein ganz wichtiger Punkt zur Findung neuer Ideen sowie für unsere Positionierung.

**Darüber hinaus ist sie auch ein Stück weit langfristige Kundenbindung...**

**Dr. Manfred Alflen:** Ja. Mit den Vorständen und Geschäftsführern, die uns als Beirat begleiten, arbeiten wir in aller Regel lange – oft seit Jahrzehnten - und intensiv zusammen. Als Nebeneffekt wächst eine Vertrauensbeziehung, die auch weiter trägt.

Sie haben bisher von der Findung neuer Produkte gesprochen. Wie ist das mit den alten, bewährten Produkten? Werden diese mal auch Prüfstand gestellt und in den Beiräten kritisch hinterfragt? Geht der Blick immer nur in Richtung Zukunft oder schauen Sie auch zurück und fragen sich: Wie können wir die bereits vorhandenen Produkte eventuell neu justieren?

**Dr. Manfred Alflen:** In erster Linie blicken wir in die Zukunft. Wir diskutieren mit den Beiräten auch die Frage nach künftigen technologischen Entwicklungen. Schwerpunkt war in letzter Zeit Wodis Sigma und die vielen Perspektiven, die sich aus der modernen .net-basierten Technologie ergeben. So ist zum Beispiel die Integration mobiler Lösungen bei Wodis Sigma relativ schnell lösbar, während es sich bei GES aufwändiger gestaltet. Die Antwort auf die Frage nach dem Wechsel der Systeme kann nur unternehmensspezifisch gegeben werden. Das ist der große Vorteil unserer bewährten Mehrproduktstrategie: wir sind in der Lage, jedem Wohnungsunternehmen die jeweils richtige Lösung anzubieten.

---

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann  
ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen. Henry Ford

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de  
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

---

**Sie definieren auch die Bindung zwischen Wohnungsunternehmen und Mieter für den Markt neu. Können Sie Ihren Ansatz kurz für uns erläutern?**

**Dr. Manfred Alflen:** Wir sind der Überzeugung, dass man die Kundenbeziehung des Wohnungsunternehmens zum Mieter ganzheitlich betrachten sollte: Beginnend also mit Mietinteressenten, der Vermietung, die Bewirtschaftungsphase, Informations- und Servicebereitstellung, bis zur Neuvermietung. Wir glauben, dass beide Seiten gewinnen können, wenn man diesen Prozess noch stringenter organisiert. Das mit den Kundenanfragen konfrontierte Unternehmen entwickelt, wenn es sie strukturiert in einer sauberen Prozessdefinition abarbeitet, Routinen in den Abläufen. Der Mieter profitiert ebenfalls, da er schneller und einfacher bedient wird und außerdem einfachere Zugänge zu nötigen Informationen hat. Aus unserer Sicht ist das jedoch nicht nur eine Frage der Informationstechnologie. Selbstverständlich kommt man an der IT nicht vorbei, doch muss das Unternehmen sich darauf einstellen, dass diese Form der Kundenorientierung nur funktioniert, wenn das Unternehmen selbst die damit verbundenen Prozesse und die „höhere Schlagzahl“ auch verarbeiten kann.

**Können Sie das konkretisieren?**

**Dr. Manfred Alflen:** Bei einer Schadensmeldung zum Beispiel verliert der Kunde den Prozess mit der telefonischen Meldung an den Sachbearbeiter aus den Augen. Bei einer Meldung über ein CRM-Portal hingegen kann er den Prozess online verfolgen und sehen, wann der Handwerker informiert wird. Der Prozess wird auf diese Weise transparenter. Gleichzeitig erhöht sich allerdings, aufgrund dieses eingebauten Kontrollmechanismus, auch die erwartete Bearbeitungsgeschwindigkeit. Je transparenter Sie ihre Abläufe machen, desto besser muss die eigene Organisation die Prozesse abarbeiten. Mit den Beiräten diskutieren wir hier zum Beispiel die Ausgestaltung solcher Modelle. Um im Fallbeispiel zu bleiben: Man könnte diesen Ablauf auch vollautomatisieren. Der Mieter gibt die Schadensmeldung ein, die Information geht an das ERP- System, das System sucht einen Handwerker und beauftragt diesen, ohne dass ein Sachbearbeiter diesen Prozessablauf manuell anstößt. Das ist technisch möglich, doch stehen viele Unternehmen dieser Variante noch skeptisch gegenüber und möchten an dieser Stelle lieber noch einen Mitarbeiter wissen.

Neben der Diskussion um die Prozessübernahme gibt es auch eine sehr unterschiedliche Sicht darauf, wie viele Informationen man bereitstellen sollte. Um für jeden die richtige Lösung zu präsentieren, haben wir uns entschieden, das System so flexibel wie möglich zu gestalten. So hat das Unternehmen die Möglichkeit, selbst die Prozesse zu bestimmen, die vom System übernommen werden sollen, sowie welche Daten zur Verfügung gestellt werden sollen. Diese könnten künftig von den Energieverbrauchszahlen bis hin zu den Daten des Metzgers um die Ecke reichen – da sind der Phantasie keine Grenzen gesetzt.

**Und hier sind wir schon direkt bei dem Punkt „Visionen“: Die Plattform als „Visitenkarte des Unternehmens“ könnte auch die Kommunikationsbasis zwischen Mieter und Vermieter sowie zwischen den Mietern untereinander werden...**

**Dr. Manfred Alflen:** Der entscheidende Vorteil des Wohnungsunternehmens ist, dass es Mieter lokalisieren kann, um ihre Lebensumstände weiß und sie individuell ansprechen kann. Wenn man diesen Vorteil mit den technischen Möglichkeiten kombiniert, ergibt sich ein großer Spielraum, den man – innerhalb des gesetzlichen Rahmens versteht sich – durchaus nutzen kann. Während der Handel zum Beispiel unglaublich viel Mühe darauf verwenden muss, individuell und punktuell Angebote liefern zu können, liegt den Wohnungsunternehmen das dafür nötige Wissen bereits vor. Das System ist also in der Tat Visitenkarte des Unternehmens und kann darüber hinaus zum Marktplatz des Unternehmens werden.

**Herr Dr. Alflen, ich danke Ihnen für das Gespräch.**

Führung/Kommunikation

## Die Alten halten! Nachhaltige Wohnungsunternehmen als Pioniere im demografischen Wandel

Seit einigen Jahren sprechen alle über Corporate Social Responsibility, kurz: CSR. Für Unternehmen der nachhaltigen Wohnungswirtschaft ist gesellschaftlich verantwortliches Handeln seit Jahrzehnten gelebter Geschäftsalltag. Nun, da die Folgen der alternden Gesellschaft die Geschäftsmodelle der Wohnungswirtschaft auf die Probe stellen, wird sich das auch ökonomisch auszahlen – wenn die vorhandene Expertise zielgerichtet vermarktet wird, prognostiziert Kay Stolp, Geschäftsführer der auf die nachhaltige Wohnungswirtschaft spezialisierten Marketing-Gesellschaft STOLPUNDFRIENDS aus Osnabrück.



Ökonomische Nachhaltigkeit bedeutet heute vor allem auch, auf den demografischen Wandel eingestell zu sein.

agement und ganz besonders die Anpassung des Portfolios und der wohnbegleitenden Dienstleistungen an die Bedürfnisse einer alternden Gesellschaft. Und spätestens bei diesem Punkt wird der Zusammenhang zwischen sozialer und ökonomischer Nachhaltigkeit deutlich. Denn nicht selten sind altersbedingte Umzüge zu Verwandten oder in Pflegeeinrichtungen die häufigsten Ursachen für Fluktuation und Leerstand. Es gibt einen – sich verschärfenden – Wettbewerb um die älteren Mieter. Und den gewinnt nur, wer gangbare Alternativen zur Pflegeeinrichtung aufzeigt.

Dazu gehört zum einen die Bereitstellung altersgerechten Wohnraums. Hier sind die nachhaltigen Wohnungsunternehmen einen guten Schritt voraus – sie müssen es wegen des wiederum historisch bedingten hohen Altersdurchschnitts ihrer Mieter beziehungsweise Nutzer auch sein. Der Anteil an barrierefreien Wohnungen beträgt bei den ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen über fünf Prozent, während rein renditeorientierte Wohnungsunternehmen im Durchschnitt weniger als zwei Prozent ihres Bestands altersgerecht (um-)gebaut haben.

„Rein renditeorientierte Unternehmen vieler Branchen und auch in der Wohnungswirtschaft beginnen gerade erst, soziales Engagement als wichtige Zukunftsinvestition zu begreifen. Dagegen ist die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung für die ehemals gemeinnützige Wohnungswirtschaft seit Jahrzehnten Teil ihres Selbstverständnisses. Dies ergibt sich aus den historischen Wurzeln der Unternehmen und Genossenschaften, die sich in Zeiten großer Wohnungsnot dem Ziel verschrieben haben, breite Teile der Bevölkerung mit sicherem und günstigem Wohnraum zu versorgen. Ihren sozialen Wurzeln und diesem gesellschaftlichen Förderauftrag sind sie in all den Jahren treu geblieben. Heute interpretieren sie ihn jedoch in einem erweiterten Sinne. Denn akute Wohnungsnot ist – außerhalb bestimmter Ballungsräume – nicht zu beobachten. Dafür gewinnen andere Dimensionen der Nachhaltigkeit an Bedeutung: umweltschonendes Bauen und Wohnen, Stadtentwicklung, soziales Quartiersma-

Wettbewerb um die älteren Mieter

Partnerschaft mit karitativen Einrichtungen anbieten

Ein weiterer wichtiger Punkt sind die wohnbegleitenden Dienstleistungen, die viele nachhaltige Wohnungsunternehmen in Partnerschaft mit karitativen Einrichtungen anbieten. Angefangen von einem bequem vom Wohnungsunternehmen vermittelten Einkaufsdienst bis hin zu umfassender Sozialarbeit: Wer solche Dienstleistungen anbietet und geschickt vermarktet, verschafft sich einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil. Schon heute kann sich dies ökonomisch auszahlen. Und künftig wird die Bedeutung solcher Angebote deutlich zunehmen.

## Wichtig ist allerdings,



Nachhaltige Wohnungsunternehmen haben sich einen Vorsprung bei barrierefreiem Bauen erarbeitet. Nun gilt es, ihn auch zu nutzen!

dass solche Leistungen auch kommuniziert werden. Nach innen und nach außen. Was das angeht, haben viele nachhaltige Wohnungsunternehmen noch Luft nach oben. Denn viele von ihnen leisten zwar wertvolle Arbeit zum Wohle der Menschen und ihrer Stadt – doch der breiten Öffentlichkeit und zum Teil sogar den eigenen Mitarbeitern bleibt dieses Wirken verschlossen. „Tue Gutes und rede drüber“ ist das altbekannte und noch immer aktuelle Motto guter PR-Arbeit. Dann können „gute Taten“ auch besser „vermarktet“ werden. Dies ist die Aufgabe professionellen Marketings, das konkrete Angebote, externe und interne Kommunikation, Imagekampagnen und Pressearbeit miteinander verknüpft. Verbindet man die in den nachhaltigen Wohnungsunternehmen gelebte soziale Verantwortung mit einer professionellen Kommunikationsstrategie, erhält diese die nötige inhaltliche Stärke und Plausibilität. So können sich nachhaltige Wohnungsunternehmen als vertrauenswürdige Marktführer in Fragen des Wohnens im Alter etablieren.

**Tue Gutes und rede drüber!**

**Die Umsetzung ist nicht immer einfach. Doch wer das schafft, kann das eigene Unternehmen als das darstellen, was es ist: Als wohnungswirtschaftlichen Pionier in der Bewältigung des demografischen Wandels.“**

# MAINZER IMMOBILIENTAG



# MIT

25.10.2013

[HTTP://M-I-T.FH-MAINZ.DE](http://m-i-t.fh-mainz.de)





## Führung/Kommunikation

# Gehwege müssen passierbar bleiben – Rückschnitt von Überwuchs im Straßenraum nicht vergessen

„Üppig wucherndes Grün aus dem zu Ende gehenden Sommer stört nicht nur manchen Nachbarn am Gartenzaun. Auch über Straßen und Bürgersteigen ragt so einiges an frisch gewachsenem Geäst, das die Sicherheit und Leichtigkeit des Fußgänger- oder Fahrzeugverkehrs beeinträchtigt“, so Günther Belz, Landesvorsitzender von Haus & Grund Hessen.

Viele empfinden es als ärgerlich, wenn sie beim Vorbeigehen an einem von einer Hecke gesäumten Grundstück den Kopf zur Seite neigen und den Oberkörper verbiegen müssen, um nicht die Fahrbahn zu betreten. Noch schwieriger und oftmals auch gefährlich werde dieser Zustand im Begegnungsverkehr von Personen mit Mobilitätshilfen wie Kinderwagen, Rollatoren oder Rollstühlen.

## „Lichtraumprofil“ freischneiden – Verantwortung beim Grundstückseigentümer

Deswegen weist Haus & Grund Hessen auf die Pflicht hin, das so genannte Lichtraumprofil über Gehwegen bis zu einer Höhe von 2,5 Meter freizuschneiden, bei direkter Angrenzung an Straßen bis zu 4,5 Meter Höhe. Der freie Blick auf Verkehrszeichen (Schilder) und Lichtzeichenanlagen (Ampeln) dürfe nicht verstellt werden. Auch sollten Straßenlaternen bei Nacht ihre volle Leuchtkraft ungehindert entfalten können.

Verantwortlich für die Inanspruchnahme ist laut Haus & Grund Hessen im Regelfall der Grundstückseigentümer. Sofern die Gartenpflege vertraglich auf Mieter oder Unternehmen übertragen wurde, trifft den Eigentümer immer noch eine Überwachungspflicht, genau so wie dies bei Straßenreinigung und Schneebeiseitigung der Fall ist.

bis zu einer Höhe von 2,5 Meter freizuschneiden

## Grundlagen, Kosten, Haftung

Grundlage hierfür sind in den meisten Städten und Gemeinden kommunale Rechtsvorschriften: Straßensatzungen, Straßenreinigungssatzungen oder allgemeine Gefahrenabwehr-Verordnungen. Diese haben ihre Ermächtigungsgrundlage im Hessischen Straßengesetz, dem Gesetz über die öffentliche Sicherheit und Ordnung oder in der Gemeindeordnung. Damit könne unter Umständen das gesamte Instrumentarium aus Verwaltungsverfahren, Verwaltungszwang mit Androhung und Durchführung von Ersatzvornahme zur Anwendung kommen – mit erheblichen Kosten – bis hin zum Bußgeld wegen eines entsprechenden Ordnungswidrigkeits-Tatbestands, so Günther Belz.

Auch Haftungsfragen sollten bedacht werden. Wenn es zum Unfall kommt weil die Verpflichtung zum Gehölz-Rückschnitt nicht ordnungsgemäß erfüllt wurde, zahlt für etwaige Ersatzforderungen der Geschädigten bestenfalls die Haftpflichtversicherung des Grundstückseigentümers – wenn sie denn besteht und der Versicherer nicht wegen Obliegenheitsverletzung anschließend Regress nimmt. Die straf- oder bußgeldrechtliche Verantwortlichkeit etwa wegen fahrlässiger Körperverletzung bleibt aber beim Eigentümer persönlich, erläutert der Experte von Haus & Grund Hessen.

**Beste Zeit zum Schneiden**  
Günther Belz abschließend: „Gerade am Sommerende, wenn keine Vögel mehr brüten und Schnee und Eis noch lange nicht drohen, ist generell die beste Zeit Bäume und Hecken zu schneiden, also auch im Straßenraum. Man sollte damit nicht so lange warten, bis jemand vom Ordnungsamt an der Haustür klingelt oder ein Nachbar böse Briefe schreibt“.

Red.

Führung/Kommunikation

## SEPA sicher erledigt – noch in diesem Jahr!

Zahlreiche Wohnungsunternehmen haben ihren SEPA-Umstieg mit Aareon bereits problemlos gemeistert. Die Erfahrungen zeigen: Gut geplant ist halb bewältigt. Verbände empfehlen der Wohnungswirtschaft noch in 2013 umzustellen. Keine Frage: SEPA bedeutet Arbeit. „Wenn mich Kollegen heute fragen, sage ich: Wartet nicht zu lange!“, meint Silke Cebulski. „Bei entsprechender Betreuung ist es nicht kompliziert, aber Prozesse laufen schon anders als vorher.“ Die Prokuristin der Wohnungsbaugenossenschaft Chemnitz West eG weiß, wovon sie spricht. Das Unternehmen setzt als ERP-System Wodis Sigma ein und war unter den ersten, die ihren Zahlungsverkehr auf SEPA umgestellt haben.

### Alles im Griff mit Aareon



Silke Cebulski, Wohnungsbaugenossenschaft Chemnitz West eG; alle Fotos Aareon

In enger Abstimmung mit der Aareal Bank und dem GdW hat Aareon dafür eine Komfortlösung entwickelt, mit der alle Aareon-Systeme bereits seit Jahresbeginn SEPA-fähig sind. Sie erlaubt es Wohnungsunternehmen, die Pflichtaufgabe SEPA mit möglichst wenig Arbeit zu bewältigen. Das Angebot aus einer Hand minimiert den manuellen Aufwand und sichert passgenaue Unterstützung. SEPA-Migrationswerkzeuge für alle Aareon-ERP-Systeme wandeln die Bankverbindungen automatisch um, erstellen die notwendigen Mandate und deren Verwaltung. Das ist die technische Seite der Umstellung.

### Sinnvollster Startpunkt: ein Projektgespräch

Als optimaler Einstieg hat sich das SEPA-Projektgespräch erwiesen. Dabei klärt das Unternehmen zentrale Fragen mit seinem Aareon-Berater: Was ist zu tun? Wo muss man in der IT, wo in den Abläufen Anpassungen vornehmen? Und welche Prozessänderungen ergeben sich?

„Angst vor der SEPA-Umstellung muss man nicht haben“, erläutert Ingo Kison, Geschäftsführer des GES-Kunden Wohnbau Mühlheim am Main GmbH. „Trotzdem sollte man es nicht auf die leichte Schulter nehmen. Schließlich muss der Mietenzug reibungslos und kontinuierlich funktionieren, um zum einen die Liquidität zu sichern und zum anderen seine Mieter nicht zu verunsichern.“

Für ein Projektgespräch haben sich viele Unternehmen entschieden – und damit den wohl sinnvollsten Weg gewählt, Untiefen der Umstellung zu umschiffen. „Die frühe Projektplanung mit Aareon hat sich ausgezahlt“, bestätigt Tanja Kötzel, Prokuristin der Baugenossenschaft Odenwaldring eG in Offenbach.

## Hohe Umstellungsquote



Tanja Kötzel, Prokuristin, Baugenossenschaft Odenwald eG und Ingo Kison, Geschäftsführer Wohnbau Mühlheim am Main GmbH

Wie sehr das Thema der Branche auf den Nägeln brennt, zeigt dass inzwischen 20 Prozent der Aareon Kunden ihren Umstieg erfolgreich abgeschlossen haben. Allein im Juli 2013 erfolgten rund 170 SEPA-Umstellungen. Zudem haben über 90 Prozent der Aareon-Kunden bereits Projektgespräche vereinbart, Umstellungstermine fixiert oder sich für die Nutzung der Migrationswerkzeuge für Mandate und Konvertierung der Bankverbindungen entschieden. Ein Blick auf die Transaktionen der Aareal Bank bestätigt die Bedeutung des Themas: Rund 12 Prozent aller Transaktionen entfallen bereits auf SEPA. Davon resultieren 98 Prozent aus den Aareon-ERP-Systemen.

## Wichtig: SEPA-Umstellung noch in 2013

Sicher ist auf jeden Fall – SEPA kommt und wird nicht mehr verschoben. Daher empfehlen auch die Verbände der Wohnungswirtschaft den Umstieg auf SEPA so früh wie möglich – auf jeden Fall noch in diesem Jahr.

Weitere Informationen unter: [www.aareon.com/sepa](http://www.aareon.com/sepa)

**STOLPUNDFRIENDS**  
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

WIR VERBINDEN ...  
STRATEGISCHE MARKETINGBERATUNG  
MIT KREATIVEN LEISTUNGEN!

ANALYSE | STRUKTURIERUNG | OPTIMIERUNG | KONZEPT | TEXT | GRAFIK

Weitere Informationen unter [www.stolpundfriends.de](http://www.stolpundfriends.de)

Führung/Kommunikation

# Hochwasser und seine Tücken, Streitigkeiten bei der Auslegung der Elementarschadenbedingungen! Was nun Herr Senk?

Die Abwicklung der Schäden aus dem Überschwemmungsereignis im Juni des Jahres dürfte sowohl die Geschädigten als auch die Versicherungsbranche noch geraume Zeit beschäftigen. Insbesondere die Auslegung der Elementarschadenbedingungen steht bei Meinungsverschiedenheiten über die Eintrittspflicht des Versicherers im Mittelpunkt der Streitigkeiten. Hierzu erging jüngst eine Entscheidung des Oberlandesgerichtes (OLG) Köln, welche in Fortentwicklung der BGH-Rechtsprechung ziemlich eindeutige Kriterien zur Anwendbarkeit des Elementarschadenbegriffes und damit zur Eintrittspflicht der Versicherer definierte (Urteil des OLG Köln vom 09. April 2013, Az.: 9 U 198/12).



Wolf-Rüdiger Senk; Foto AVW Unternehmensgruppe

Versicherungsnehmers setze eine „Überflutung von Grund und Boden“ im Sinne der BEW voraus, dass sich erhebliche Wassermengen auf der Oberfläche des Geländes, auf welchem die versicherte Immobilie sich befindet, ansammeln (in diesem Sinne auch BGH Urteil vom 20.04.2005, Az.: IV ZR 252/03). Die Klausel der Elementarbedingungen differenziert also zwischen der unbebauten Grundstücksfläche und dem

Der Kläger dieses Rechtsstreites hatte bei der beklagten Versicherungsgesellschaft für sein Mehrfamilienhaus eine Wohngebäudeversicherung unter Einschluss des Elementarschadenrisikos abgeschlossen. Dem Vertrag lagen die „Besondere Bedingungen für die Versicherung weiterer Elementarschäden in der Wohngebäudeversicherung (BEW)“ der Beklagten zugrunde, wonach der Versicherer u.a. entschädigungspflichtig für versicherte Sachen, die durch Überschwemmung des Versicherungsgrundstückes zerstört oder beschädigt wurden, war. Als Überschwemmung wurde gemäß § 3 Nr. 1 BEW eine Überflutung des Grund und Bodens, auf dem das versicherte Gebäude liegt, durch Ausuferung von stehenden oder fließenden oberirdischen Gewässern oder Witterungsniederschläge definiert. Im Januar 2011 drang in das Kellergeschoss der versicherten Immobilie Grundwasser bis zu einer Höhe von 10 cm ein, was zu einem Gebäudeschaden in Höhe von rund 8.000 EUR führte. Dabei wurde unstrittig das Grundstück, auf welchem sich das versicherte Gebäude befand, nicht überschwemmt. Der Versicherer stellte sich auf den Standpunkt, es habe sich nicht um ein versichertes Ereignis gehandelt und verweigerte die Regulierung des Schadens. Das daraufhin erstinstanzlich vom Kläger angerufene Landgericht (LG) Aachen gab der Klage überwiegend statt mit der Begründung, das Wohngebäude sei wesentlicher Teil des Grundstücks, so dass sich mit der unstrittigen Überflutung im Keller des Wohngebäudes zugleich auch eine Überschwemmung des Versicherungsgrundstückes im Sinne der BEW ereignet habe.

Dieser Begründung wollte sich das von der beklagten Versicherungsgesellschaft als Berufungsinstanz angerufene OLG Köln jedoch nicht anschließen und wies die Klage des Versicherungsnehmers als unbegründet ab. Das Gericht argumentierte im Sinne der Beklagten, nach dem Verständnis eines durchschnittlichen

Grundwasser im Keller

Eine „Überflutung von Grund und Boden“ ?!



Gebäude selbst, so dass eine bedingungsgemäß versicherte Überschwemmung nicht anzunehmen ist, wenn sich wie im Streitfall nur Wasser im Keller des Gebäudes ansammelt. Erforderlich ist nach Auffassung der Kammer vielmehr, dass sich das schadenstiftende Wasser aufgrund von Witterungsniederschlägen oder Ausuferung oberirdischer Gewässer außerhalb des Gebäudes auf dem umgebenden Grund und Boden ansammelt und damit zugleich die versicherte Immobilie beschädigt (OLG Köln a.a.O. m.w.N.). Während der BGH in der zitierten Entscheidung letztlich zu einer Einstandspflicht des Versicherers aufgrund einer mittelbaren Verursachung der Gebäudeschäden gelangt war, da in dem dort entschiedenen Fall das Wasser eines über die Ufer getretenen Sees das Versicherungsgrundstück überschwemmt hatte, fehlte es in dem vorliegenden Fall an einer Überflutung des Grund und Bodens, so dass die Klage konsequent abgewiesen wurde.

Diese Deckungseinschränkung, mag sie auch konsequent sein im Hinblick auf den Wortlaut der Versicherungsbedingungen, ist im Einzelfall für den betroffenen Versicherungsnehmer mehr als misslich, da der mittelbare Schaden durch ein hochwasserbedingtes Ansteigen des Grundwasserspiegels ebenso kostspielige Schäden am Gebäude zur Folge haben kann wie eine unmittelbare Überflutung. Nichtsdestotrotz muss auch dem Wunsch der Versicherer nach eindeutig abgegrenzten Risikoszenarien im Sinne der Versicherungsbedingungen Rechnung getragen werden, um auf diese Weise risikogerecht kalkulieren zu können. Aufgrund der Vielzahl gravierender Überschwemmungsschäden seit dem sogenannten Jahrhunderthochwasser der Elbe im Jahr 2002 dürfte der Wunsch der Versicherungsnehmer nach dem Einschluss von Schäden auch durch das Ansteigen des Grundwassers in die Elementarschadenversicherung wohl nicht so bald erhört werden.

Wolf-Rüdiger Senk

Mehr zum Thema Versicherung von Immobilien finden Sie unter [www.avw-gruppe.de](http://www.avw-gruppe.de)

## Studium Immobilienwirtschaft



Hochschule für  
Wirtschaft und Umwelt  
Nürtingen-Geislingen

### ***Eine der besten Adressen***



## ***für die Immobilienwirtschaft***

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

[www.studium-immobilien.de](http://www.studium-immobilien.de)

Studiengang Immobilienwirtschaft  
Parkstraße 4  
73312 Geislingen an der Steige

Tel 0 73 31 / 22-540 oder -520  
Fax 0 73 31 / 22-560

Sozialmanagement

# Verantwortung übernehmen in Berlin – „Logbuch 01“: GEWOBAG veröffentlicht erstmals Bericht über ihre integrierten sozialen Quartierskonzepte

Ein Logbuch hält auf See den gesteuerten Kurs, die Ereignisse während der Reise und anvisierte Ziele fest. Ein Logbuch der besonderen Art hat nun die GEWOBAG veröffentlicht. Unter dem Titel „Logbuch 01. Verantwortung übernehmen in Berlin“ dokumentiert die GEWOBAG erstmals in ihrer Geschichte ihr gezieltes Engagement in ausgewählten Berliner Quartieren. Am Beispiel von sechs Reportagen aus unterschiedlichen Kiezen dokumentiert sie exemplarisch ihren „Kurs“ der aktiven sozialen Quartiersentwicklung. Denn die GEWOBAG hat in nahezu allen Berliner Bezirken Wohnungsbestände. Die will sie nicht nur verwalten, sondern Stadtentwicklung mitgestalten. Mit dem „Logbuch 01“ veranschaulicht das kommunale Landesunternehmen, wie und mit welchen Maßnahmen und Partnern es dazu beiträgt, Quartiere zu stabilisieren, zu entwickeln und das Wohnumfeld für die Bewohner insgesamt zu verbessern.



Hier können die Jugendlichen ihre Freizeit verbringen und sich entwickeln; Grafik Gewobag

Der Engagementbericht enthält neben den Reportagen ein Vorwort von Lutz Freitag, dem Vorsitzenden des Aufsichtsrates der GEWOBAG, eine Einführung ins Thema der beiden GEWOBAG-Vorstände Hendrik Jellema und Markus Terboven sowie ein Kapitel über das Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der GEWOBAG. Denn soziales Handeln nach außen und nach innen bilden eine Einheit.

Das „Logbuch 01: Unterwegs in Berlin“ als PDF per **KLICK**

## Sechs Etappen, sechs Reportagen,

### Geschichten von Menschen und ihrem Wohnumfeld

Mit unserem Logbuch halten wir fest, wie wir integrierte soziale Quartiersentwicklung angehen“, sagt Kerstin Kirsch, Geschäftsführerin der GEWOBAG MB Mieterberatungs-gesellschaft. „Das Logbuch dokumentiert die Geschichte der Projekte, denen immer eine genaue Analyse des Standortes vorausgeht und es nennt Kennzahlen“. Vor allem macht das Logbuch richtig Lust aufs Lesen der lebendigen Stadtreportagen. Der

Engagementbericht ist aufgeteilt in sechs Fahrradetten quer durch die einzelnen Quartiere. So macht sich etwa der langjährige GEWOBAG-Prokurist Wolfram Tarras mit dem Rad auf den Weg nach Kreuzberg und berichtet von der „Zukunftswerkstatt Mehringplatz“, die es sich zum Ziel gesetzt hat, den Mehringplatz wieder zu einem der „schönsten Plätze Berlins“ werden zu lassen. Eine andere Etappe dokumentiert die Tour von GEWOBAG-Vorstand Markus Terboven nach Schöneberg, wo die GEWOBAG seit vielen Jahren den Verein „Isigym Boxsport Berlin“ fördert. Die beiden Trainingsetagen sind für Kiezbewohner aus verschiedenen Generationen, sozialer Milieus und Kulturen ein sehr attraktiver Ort der sportlichen Begegnung geworden.

Anders als ein trockener Bericht zum Unternehmensengagement wird das „Logbuch 01“ so zum spannenden Stadtlesebuch, in dem man viel über ganz reale Menschen, ihre Träume, Lebenssituationen und Nachbarschaften erfährt. Das „Logbuch 01“ beschönigt nichts, sondern nennt die Dinge beim Namen. Die sozialen Probleme werden nicht ausgespart, sondern klar benannt. „Als landeseigenes Unternehmen tragen wir Verantwortung für den Werterhalt unserer Bestände. Das ist der Grund, warum wir uns sozial engagieren,“ so Kerstin Kirsch. „Wenn wir mit sozialen Projekten das Wohnumfeld verbessern, profitieren wir doppelt: durch zufriedene Mieter und damit stabilere Quartiere – und die sind wiederum die Voraussetzung unseres ökonomischen Erfolgs.“ Das Ziel der Reise ist also klar benannt: Verantwortung übernehmen in Berlin.

Dr. Gabriele Mittag

Die GEWOBAG zählt mit rund 57.500 Mietwohnungen sowie 1.500 Gewerberäumen zu den marktführenden Immobilienunternehmen in Berlin und Brandenburg. Spezielle Serviceleistungen, unter anderem für Senioren, ergänzen das Angebot. Der Immobilienbestand der GEWOBAG steht für die Vielfalt der Stadt und bietet eine solide Basis auf dem regionalen Wohnungsmarkt. Soziale Quartiersentwicklung, Klimaschutz und wirtschaftliche Effizienz sind für die GEWOBAG bei der Entwicklung zukunftsorientierter Konzepte gleichermaßen wichtig.

---

Fünzig Prozent bei der Werbung sind immer rausgeworfen. Man weiß aber nicht, welche Hälfte das ist. Henry Ford

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de  
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

Teilnahmegebühr: 50,00 Euro netto  
incl. Tagungsunterlagen, Verpflegung und Getränke  
BBU-Mitgliedsunternehmen, Vertreter von Politik,  
Verwaltung und Wissenschaft kostenfrei

## 6. BBU-Neubautagung

24. September 2013  
NH Hotel  
Berlin-Friedrichstraße

**BBU**  
Verband Berlin-Brandenburgischer  
Wohnungsunternehmen e.V.  
Lentzeallee 107  
14195 Berlin

Anmeldung bis zum 16. Sept. 2013  
per E-Mail an [yvonne.baer@bbu.de](mailto:yvonne.baer@bbu.de)  
per Fax an 030/897 81-41 51

Partner für den  
Wohnungsneubau

09:30 –  
17:00 UHR



Führung/Kommunikation

# Punktlandung bei der Zielgruppe – Wie die Aufbaugemeinschaft Espelkamp mit einem geschickt konzipierten Bonusprogramm Neukunden lockt

Die Aufbaugemeinschaft Espelkamp ist seit Jahren ein Vorreiter in Sachen modernes Immobilienmarketing. Anknüpfend an ihre erfolgreiche Kampagne Außerirdisch gut wohnen geht sie mit einem Bonusprogramm für spezielle Zielgruppen den nächsten Schritt und wandelt die Imagekampagne in eine Aktion zur Neukundengewinnung. Mit unterschiedlichen Paketen werden gezielt bestimmte Gruppen angesprochen. Üblicherweise kennt man Bonusprogramme als Punktsammelaktionen im Einzelhandel oder bei Fluglinien. Sie dienen der Kundenbindung. Die Aufbaugemeinschaft Espelkamp setzt das Instrument nun zur Neukundengewinnung ein.



Innovatives Marketing hat bei der Aufbaugemeinschaft Tradition. Gemeinsam mit der Osnabrücker Agentur STOLPUNDFRIENDS wurden hier bereits preisgekrönte Kampagnen entwickelt.

## Ein besonderer Standort

Die Stadt Espelkamp ist mit etwa 25 000 Einwohnern relativ klein, doch Standort drei global agierender, mittelständischer Industrieunternehmen. Entsprechend groß ist das Angebot an attraktiven Arbeitsplätzen. „Durch kommunale Imagekampagnen in Verbindung mit kontinuierlichen Werbekampagnen der Aufbaugemeinschaft wurde das einstige Image als Flüchtlingsstadt bereits maßgeblich verbessert. Mit den aus den Imagekampagnen abgeleiteten, zielgruppenorientierten Vermietungsaktionen können zunehmend junge, gut ausgebildete Menschen als Mieter der Aufbaugemeinschaft und Einwohner der Stadt gewonnen werden“, beschreibt Hans-Jörg Schmidt, Geschäftsführer der Aufbaugemeinschaft, die Zielrichtung der neuen Marketingmaßnahme.

Mehr über die erfolgreiche Zusammenarbeit der Aufbaugemeinschaft Espelkamp und STOLPUNDFRIENDS lesen Sie auf [www.stolpundfriends.de/referenzen](http://www.stolpundfriends.de/referenzen).

## Pendler und Berufsanfänger umwerben



Die Aktion knüpft an die erfolgreiche Image-Kampagne an und verwendet bekannte Motive in abgewandelter Form.

eine sehr attraktive Zielgruppe. Besonders für ein Unternehmen wie die Aufbaugemeinschaft, das auch Baugrundstücke vermarktet. „Als Vermieter haben wir viel bessere Möglichkeiten, auf unsere weiteren Angebote hinzuweisen. Etwa durch unsere Kundenzeitschrift.“

Nicht zuletzt werden auch Senioren gezielt angesprochen: diese erhalten einen frisch bepflanzten Balkon als Bonus zum Einzug. „Wir sehen uns nicht nur als Vermieter, sondern als Quartiers- und Stadtentwickler“, erklärt Schmidt die Strategie hinter dem Angebot. „Daher streben wir eine gesunde Mischung der Generationen und sozialen Schichten in unserem Bestand an. Entsprechend ist auch das Bonusprogramm konzipiert. Zudem wollen wir zeigen, dass wir auch ältere Mieter wertschätzen.“

## Fortsetzung der Image-Kampagne mit anderen Mitteln

Für die Umsetzung des Programms wurden Motive aus der erfolgreichen Imagekampagne „Außerirdisch gut wohnen“ aufgegriffen. Die Aliens haben in Espelkamp bereits einen hohen Wiedererkennungswert und sind zudem beliebt. Also wurden sie zur Illustration der Angebote wieder passend eingesetzt. „Die Aktion ist zugleich eine Fortsetzung der Imagekampagne mit anderen Mitteln“, meint Lars Gerling, Kundenberater der Marketingagentur STOLPUNDFRIENDS, die schon das Konzept der Alien-Kampagne entwarf und nun auf die Aktion übertrug. „Darin zeigt sich der Vorteil von vernetztem Marketing. Da greift ein Rädchen ins andere.“ Mit vier Flyern im verlängerten Postkartenformat für die jeweilige Zielgruppe und einem Faltblatt, in dem alle Angebote beschrieben werden, wirbt die Aufbaugemeinschaft um neue Mieter. „Wir haben die Aktion vorerst bis zum Jahresende 2013 beschränkt. Es schadet schließlich nicht, einen gewissen Handlungsdruck zu erzeugen“, ist Aufbau-Geschäftsführer Schmidt überzeugt.

Gemeinsam mit dem bewährten Kreativteam der Osnabrücker Immobilien-Marketingagentur STOLPUNDFRIENDS hat die Aufbaugemeinschaft daher ein Zielgruppenbonusprogramm entwickelt. Es richtet sich vor allem (aber nicht nur) an die oben beschriebene Gruppe. Die Idee: Mit passgenau zugeschnittenen Extras sollen Pendler und Berufsanfänger einen zusätzlichen Anreiz bekommen, in die Wohnungen der Aufbaugesellschaft zu ziehen.

Berufspendler, die neu in Wohnungen der Aufbaugemeinschaft ziehen, bekommen ein Jahr lang das Film- oder Sportpaket von Sky kostenlos, nach dem Motto: „Tausche Fahrtzeit gegen Freizeit“. Für Berufseinsteiger und Azubis gibt es ein Jahr lang schnelles Internet gratis.

## Häuslebauer von morgen

Zwei weitere Zielgruppen werden im Zuge des Bonusprogramms gezielt angesprochen: frisch verheiratete Paare und Senioren. „Für junge Paare stellen wir eine Art ‚Aussteuer‘ in Form einer neuen Einbauküche, die ohne Aufpreis in der Mietwohnung installiert wird.“ Ein relativ teurer Bonus, doch junge Familien sind auch

Zielgruppenbonusprogramm

Einbauküche ohne Aufpreis

Aktion ist begrenzt...

## Zielgenau und nachhaltig



Spezielle Angebote für spezielle Zielgruppen setzen punktgenaue Anreize.

Die Medien liegen bei unterschiedlichen öffentlichen Institutionen aus, um Berufseinsteiger und Pendler aufmerksam zu machen und werden darüber hinaus gezielt an Haushalte in Espelkamp verteilt. Was Schmidt besonders zuversichtlich macht: Aufbaugemeinschaft und Stadt haben in den letzten Jahren das Gesicht Espelkamps deutlich zum Positiven verändert. Die Trendwende in der Bevölkerungsentwicklung ist geschafft, die Stadt wächst wieder. „Das zeigt: Die Menschen wohnen wieder gerne in Espelkamp. Und wer hierher zieht, will auch bleiben. Diese Wohn- und Lebensqualität der Stadt sind die Grundlage unseres Marketings. Daher sind wir optimistisch, mit der Neumieterkampagne nachhaltige Ergebnisse zu erzielen.“

Angebote liegen bei unterschiedlichen öffentlichen Institutionen aus



[www.designer-architekt.de](http://www.designer-architekt.de)





Führung/Kommunikation

# Lüftung, Speicher, Photovoltaik, Wärmepumpen – Panasonic kommt mit intelligenten Energielösungen auf den europäischen Wohnungsmarkt

Den Namen Panasonic verbinden wir gemeinhin mit Fernsehern, Kameras und Rasierapparaten, vielleicht noch mit hochwertigen Wasch- und Spülmaschinen. Doch die Produktpalette des Weltkonzerns erschöpft sich keineswegs im Bereich der Consumerelektronik. Für die Wohnungswirtschaft hierzulande wird der Konzern insbesondere durch seine effizienten und ökologischen Photovoltaikanlagen, Energiespeicher, Wärmepumpen, Lüftungsanlagen und Klimageräte interessant. Durch jahrzehntelange Erfahrung im klimatisch anspruchsvollen Mutterland Japan gehören gerade diese Produkte zu den innovativsten auf dem Weltmarkt. Panasonics große Kompetenz in diesem Bereich, gekoppelt mit dem Anspruch, weltweit führendes Unternehmen für ökologische Innovationen zu werden, lässt Produkte entstehen, die gerade für den europäischen und deutschen Wohnungs-Markt äußerst attraktiv sein können.



Bundesumweltamt in Berlin. Die 281 H250 Module, die dank der speziellen HIT®-Technologie eine Moduleffizienz von 18,0% bieten. Dieser Vorsprung an Effizienz, kombiniert mit einer Modulgröße die unter dem Marktdurchschnitt liegt, bedeutet einen größeren Ertrag auch bei kleinen Flächen. Damit erreicht die Installation eine nominale Kapazität von 70 kWp; Foto Jürgen Völker/AS Solar

Der japanische Konzern hat sich zum Ziel gesetzt, in der Elektroindustrie das führende Unternehmen für ökologische Innovationen zu werden. Stichtag dafür ist der hundertste Geburtstag des Unternehmens im Jahr 2018. Bis dahin sollen 120 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart werden. Im Rahmen der Ifa in Berlin verkündete Panasonic erst kürzlich den neuen globalen Markenclaim „A Better Life, A Better World“, und mit ihm sogleich eine neue Nachhaltigkeitsstrategie für Europa. Nach dieser verpflichtet sich der Konzern, bereits bis 2016 den CO<sub>2</sub>-Ausstoß sowie die Abfallmenge bei der Produktion erheblich zu verringern. Der dennoch anfallende Abfall soll zu 99% recycelbar sein. Der Konzern möchte sich darüber hinaus noch intensiver für die Bildung von Kindern zu Umweltthemen einsetzen und mit seinem Umweltlehrprogramm „Kids School-eco learning“ die Entwicklung einer umweltbewussten und nachhaltigen Gesellschaft beitragen. Panasonics Ziele unterstützen die EU 20-20-20-Strategie, die die Mitgliedsstaaten dazu verpflichtet, um jeweils 20% Treibhausgase zu verringern, den Anteil an erneuerbaren Energien zu erhöhen und die



Energieeffizienz zu verbessern. Für die Wohnungswirtschaft ist diese Öko-Offensive interessant, da Panasonic die immensen Einsparungen nicht nur durch den Verkauf von umweltfreundlicheren Fernsehern und anderen Elektrogeräten für den Privathaushalt erzielen möchte. Das Problem der CO<sub>2</sub>-Produktion wird ganzheitlicher gesehen: Neben CO<sub>2</sub>-Einsparungen durch effizientere Produktionsaktivitäten und präziser Gestaltung der Ökobilanz der Produkte will der Konzern allein in Europa 3,5 Millionen

Tonnen CO<sub>2</sub> durch den Einsatz der eigenen Energielösungen einsparen. Diese umfassen sowohl Solar- und Brennstoffzellen, Beleuchtungssysteme als auch Klimasysteme wie Lüftungsanlagen und Wärmepumpen. So bietet Panasonic die gesamte Technik an, die für „Null-Energie-Häuser“ unabdingbar ist, vom (gar nicht mehr notwendigen) Heizungs- oder „Lüftungs“-keller bis zum Dach. Für den erst kürzlich bezogenen neuen Sitz des Umweltbundesamtes in Berlin Marienfelde zum Beispiel wurden Solarmodule von Panasonic verwendet, weil diese zu den weltweit besten und effektivsten zählen. Auch in der Entwicklung und Produktion von Wärmepumpen gehört der Konzern zu den innovativsten, nicht zuletzt aufgrund der jahrelangen Auseinandersetzung mit den im Mutterland Japan herrschenden speziellen klimatischen Voraussetzungen. Die neuen Wärmepumpensysteme der Aquarea-Reihe zum Beispiel nutzen die Umgebungsluft als erneuerbare Energiequelle um die Temperatur im Gebäude zu regulieren

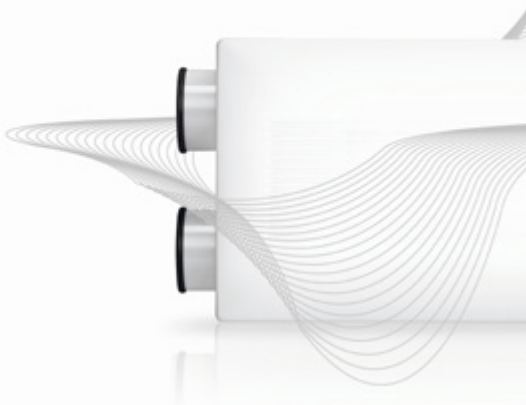


Foto Panasonic

oder Warmwasser zu erzeugen. Auf diese Weise werden die Heizkosten drastisch reduziert. Auch Panasonics Lüftungseinheiten mit Wärmetauscher tragen zu einer Reduzierung der Heizkosten bei. Durch bis zu 77-prozentiger Rückgewinnung der Abluftwärme leisten diese Einheiten bis minus 15 Grad eine Energieersparnis um 20%. Darüber hinaus sind sie einfach zu installieren und, was ja auf lange Sicht noch wichtiger ist, durch nur eine Inspektionsöffnung für Filter, Motor und andere Einbauteile sehr schnell, einfach und kostengünstig zu warten.

Panasonic sieht sich mit der angestrebten ökologischen Vorreiterrolle im Einklang mit der eigenen Firmentradition, denn „Matsushita Konosuke, der Gründer von Panasonic, formulierte bereits 1932 seine ökologische und soziale Mission für das Unternehmen. Die neue europäische Nachhaltigkeitserklärung bestätigt diese Vision und enthält Maßnahmen, die die Umwelt schützen und einen Beitrag für die Gesellschaft leisten“, so der CEO von Panasonic Europa, Laurent Abadie. Matsushita Konosuke gilt als einer der bedeutendsten Unternehmer des 20. Jahrhunderts, der mit innovativen Vertriebsideen und auf der Basis ethischer Grundsätze innerhalb kürzester Zeit einen Weltkonzern erschaffen hat. Konosuke Matsushita ging dafür auch im Management neue, arbeitnehmerfreundliche Wege und ermutigte jeden seiner Mitarbeiter, Verbesserungsvorschläge für die Tätigkeiten des Unternehmens zu bringen, während er durch die firmeninterne Offenlegung der monatlichen Bilanzen konstruktive Kritik ermöglichte. Der 1989 im Alter von 94 Jahren gestorbene Unternehmer war davon überzeugt, dass Firmen eine Mission benötigen und aus dieser ihre Handlungsmaximen ableiten sollten. Im neuen Firmenslogan „A Better Life. A Better Future“ nun spiegelt sich, so heißt es von Seiten des Konzerns, die Firmenphilosophie wider, die seit der Firmengründung bestand hat. Seiner Überzeugung folgend, dass hochqualitative Güter jedermann, auch Menschen mit geringem Einkommen, zur Verfügung stehen sollten, setzte Konosuke Matsushita seinem Konzern zum Ziel, vorhandene Produkte zu verbessern und dennoch günstiger anzubieten als die Konkurrenz. Bereits im ersten Produkt des Konzerns, dem 1918 entwickelten Glühlampenadapter aus recycelten Fassungen, zeigte Konosuke Matsushita, dass Umweltbewusstsein, Qualität und Wirtschaftlichkeit keine Widersprüche darstellen. Seine in den 1930er Jahren formulierten Firmengrundsätze betonen neben Ehrlichkeit, ehrbarem Handeln im Wettbewerb und Teamwork auch das Leben im Einklang mit der Natur.

Im Einklang mit diesem Grundsatz hingegen steht auch das wohl ambitionierteste Großprojekt des Konzerns: die Errichtung der „sustainable smart town“ Fujisawa in Japan. Diese voll vernetzte computergesteuerte Stadt wird durch Panasonics Energielösungen ihren gesamten Stromverbrauch selbst decken können und ist im Frühjahr 2014 bezugsfertig.

Mehr über die „Null-Energiestadt“ Fujisawa erfahren Sie in unserer nächsten Ausgabe.

## Marketing

# Studenten sind jetzt auf Zimmersuche. Zimmer gesucht – WG gefunden, die WIRO zeigt wie!

Wer das nächste Wintersemester in der Hansestadt Rostock nicht mit Rucksack und Luftmatratze beginnen möchte, geht jetzt auf Zimmersuche: Das Interesse an preisgünstigen WIRO-Wohnungen mit viel Platz für Wohngemeinschaften ist hoch. Bewohner, mit denen die Chemie stimmt, finden Studenten und Azubis im neuen virtuellen WG-Portal des Wohnungsunternehmens. „Suche helles geräumiges Zimmer in Zweier- oder Dreier-WG mit guter Verkehrsanbindung zur Uni und Mensa“ – WIRO-Vermieter Christoph Reinhold weiß, dass er sich in den nächsten Wochen, kurz vor Semester- und Ausbildungsbeginn, vor Anfragen wie diesen kaum retten kann. Hunderte Studis und Azubis suchen dann ein Quartier in der Hanse- und Universitätsstadt Rostock, viele davon in einer WG, in der die Kosten geteilt oder gedrittelt werden. Schließlich ist der Start in die Selbstständigkeit teuer: Möbel, Fachbücher, Haushaltsgeld und Miete müssen bezahlt werden.

Hilfe Rostock Tipps & Tricks Startseite | Kontakt | Impressum | Datenschutz

**Hilfe beim Mieten & Bieten – so funktioniert es**

Das kleine Einmaleins für alle, die ein Zimmer suchen oder

Benutzername Passwort Anmelden Du bist ein neuer Nutzer? Hier registrieren

**WG-Wohnen ist in!**

Wohnungen in Rostocker Wohngemeinschaften suchen und WG-Zimmer in Rostock mieten ist über das WIRO-WG-Portal kinderleicht! Um Wohnungsangebote für WG-Zimmer zu erstellen, musst Du Mieter oder Mieterin der WIRO mit einem entsprechenden Mietvertrag sein. Wenn das der Fall ist, fülle einfach alle Fragen zu Deiner Person und den Objektdaten vollständig aus. Dann klappt es auch bald mit den Mitmietern in der Wohngemeinschaft!

Trage Dein Angebot ein  
Trage jetzt Dein Angebot ein und lass Dich so über neue Gesuche per E-Mail informieren.  
**Angebot eintragen**

Unkompliziert und übersichtlich: Das WG-Portal der WIRO ging im Juli online.

Die kommunale WIRO Wohnen in Rostock bietet deshalb die Azubi- und Studentenaktionen „U27“ und „Semesterwohnen“ an. Diese setzen auf Mietfreiheit bis zu einem halben Jahr, weniger Kautions und eine garantiert stabile Miete bis 27 Jahre. Alle Wohnungen des kommunalen Unternehmens sind bei der Vermietung modernisiert, tapeziert und bezugsfertig. Bei 3- bis 5-Raum-Wohnungen im Nordwesten oder Nordosten der Hansestadt, die meist als WG genutzt werden, kommen beim „U27-Wohnen“ bis zu 850 Euro weniger Miete jährlich zusammen.

Doch die knappe Kasse ist nicht das einzige Problem, mit dem junge Leute zu kämpfen haben: Wäsche waschen, einkaufen, kochen, putzen und Finanzen regeln: Damit es nicht zu Reibereien kommt, muss die Chemie zwischen den Mitbewohnern stimmen. Christoph Reinhold hat es oft erlebt: „Gut ist letztlich, was allen gefällt. Wenn aber sehr unterschiedliche Lebenswandel aufeinander treffen, ist die Trennung vorprogrammiert.“



## Damit endlose Besichtigungstouren nicht zum Alltag von Azubis und Uni-Neulingen werden, ging die WIRO im Juli mit der Betaversion ihres neuen WG-Portals online.

Auf [www.wg-portal-rostock.de](http://www.wg-portal-rostock.de) bringt sie Nutzer zusammen, die entweder ein Zimmer suchen oder anbieten möchten. Merkmale wie Alter, Geschlecht, Raucher oder Nichtraucher werden automatisch miteinander abgeglichen – und passende Kandidaten vorgeschlagen. „Wir haben die Erfahrung gemacht, dass eine WG-Suche nur erfolgreich verläuft, wenn Bewerber und Anbieter schon vorab Informationen über sich erhalten, die es sinnvoll erscheinen lassen, sich auch persönlich kennen zu lernen“, erklärt Christoph Reinhold. Das System sei zudem nicht nur unkompliziert und übersichtlich in der Menüführung, sondern gewährleiste ein hohes Maß an Datenschutz: „Im Vergleich zu anderen sozialen Netzwerken müssen Benutzer bei uns keine persönlichen Angaben veröffentlichen.“

**Dagmar Horning**



[www.designer-architekt.de](http://www.designer-architekt.de)





## Marketing

# Wohnimmobilien in Stuttgart und Umgebung deutlich teurer

Bedarf an Eigentumswohnungen in den zentralen und stadtnahen Lagen steigt / Neubautätigkeiten können die hohe Nachfrage nicht decken / Kräftige Preissteigerungen in den besten Lagen. Eine konstant hohe Nachfrage, ein überwiegend zu niedriges Angebot und eine wachsende Bereitschaft, höhere Preise zu akzeptieren – das kennzeichnet den Wohnimmobilienmarkt in Stuttgart und seinen umliegenden Gemeinden. Die sich seit Jahren zuspitzende Situation führt insbesondere in den Bestlagen der baden-württembergischen Landeshauptstadt zu deutlichen Preissteigerungen. Zu diesem Ergebnis kommt eine breit angelegte Marktanalyse der dreizehn Wohnimmobilienshops von Engel & Völkers in Stuttgart und Umgebung. Für Liebhaberobjekte mit moderner, exklusiver Ausstattung werden in den Spitzenlagen im Vergleich zum Vorjahr Preissteigerungen von bis zu 25 Prozent in Kauf genommen. In den guten Lagen sind es immer noch um die zehn bis 15 Prozent. Auch in den Randgemeinden Stuttgarts sind ähnliche Preissteigerungen zu verzeichnen, so zum Beispiel in Böblingen/ Sindelfingen oder in Göppingen von bis zu 20 Prozent oder in Tübingen und Bietigheim-Bissingen von bis zu zehn Prozent.

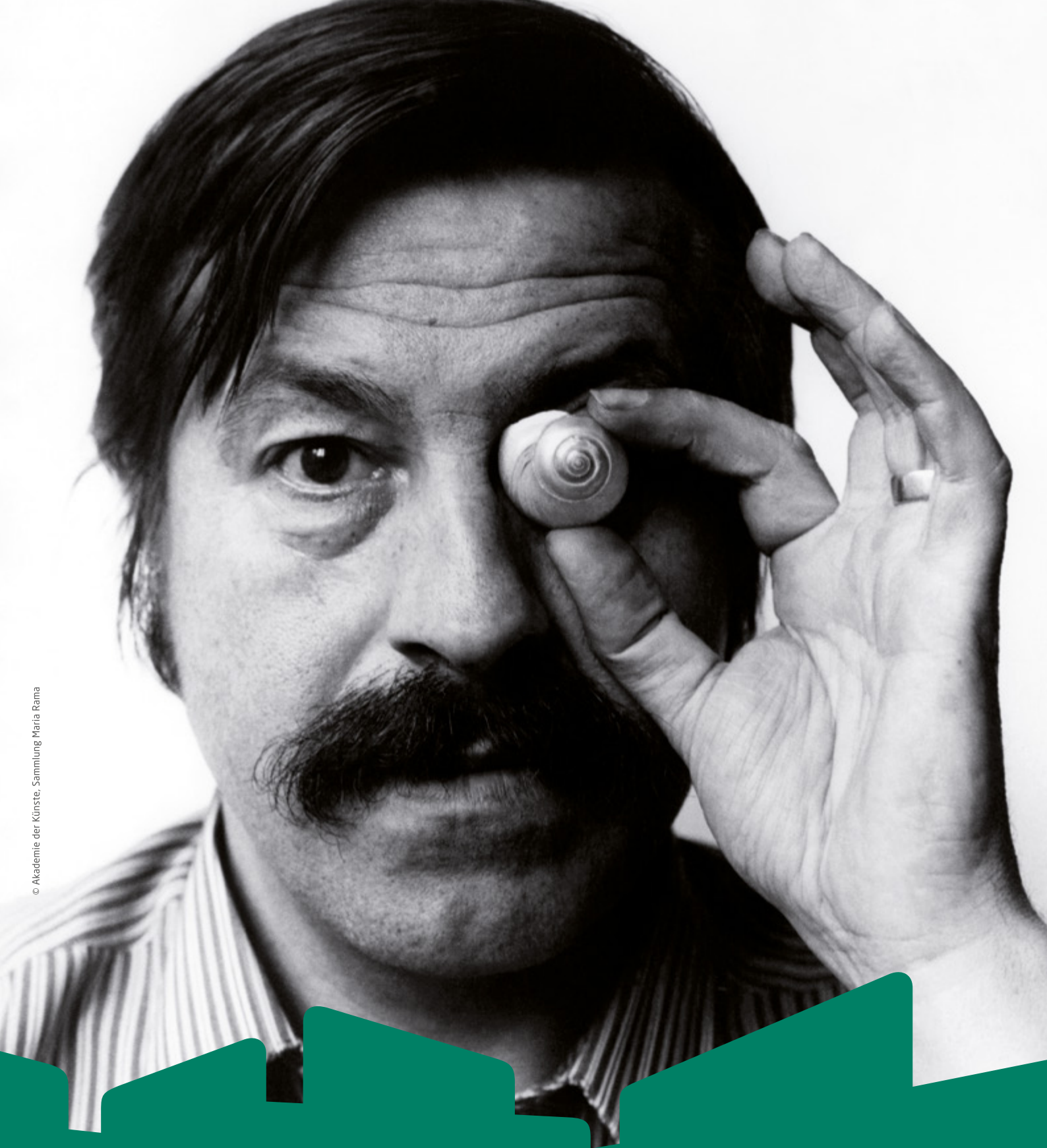


Tübingen ist eine der bekanntesten Universitätsstädte Deutschlands; Foto Engel & Völkers

Hohe Preissteigerungen werden jedoch nur akzeptiert, wenn die Qualität stimmt. „Erfüllt die Immobilie bei Lage, Ausstattung und energetischem Standard die hohen Erwartungen der Kaufinteressenten, so besteht auch die Bereitschaft, die deutlich erhöhten Preise zu bezahlen“, sagt Claudia Philipp, geschäftsführende Gesellschafterin von Engel & Völkers Stuttgart. „In manchen Gebieten wie etwa den begehrten Höhenlagen am Haigst in Stuttgart-Degerloch ist die Nachfrage mittlerweile schon so groß, dass sich zahlungskräftige Kunden bereits auf lange Interessentenlisten eintragen lassen, um die Chance auf ihre Wunschimmobilie zu wahren“, so Philipp weiter. Nach Einschätzung der Marktexperten von Engel & Völkers verschärfen mehrere Faktoren die aktuelle Lage am Wohnimmobilienmarkt in Stuttgart und Umgebung. Der wirtschaftliche Erfolg und die hohe kulturelle Attraktivität der Region führen zu einem kontinuierlichen Zuzug. Der ungebrochene Trend zum innerstädtischen Wohnen, mehr Single-Haushalte und die Zunahme älterer Menschen

[Marktinformationen Metropolregion Stuttgart als PDF per KLIKK](#)





# »DAS NEUE GRASS-HAUS«



Günter Grass-Haus | Forum für Literatur und bildende Kunst  
Glockengießerstraße 21 | 23552 Lübeck | Tel. 0451/122 4230  
[www.grass-haus.de](http://www.grass-haus.de)  [www.facebook.com/grasshaus](https://www.facebook.com/grasshaus)

erzeugen zusätzlichen Wohnflächenbedarf. Allein in der Region Stuttgart werden bis zum Jahr 2020 etwa 25.000 neue Wohnungen benötigt. Dieser Bedarf kann aber aufgrund der topografischen Lage nicht gedeckt werden. Die Mittelgebirgslandschaft mit engen Tälern und zahlreichen Flussläufen lässt oft nur noch geringe Möglichkeiten, neue Wohnlagen zu erschließen. Die begehrtesten Lagen ermöglichen ohnehin kaum noch den Bau zusätzlicher Wohnungen.

Bedarf kann aber aufgrund der topografischen Lage nicht gedeckt werden.

## Spitzenpreise von bis zu sechs Millionen Euro

Spitzenreiter bei den erzielten Verkaufspreisen sind die Höhen- und Aussichtslogen rund um den Stuttgarter Talkessel. Die Villen und Einfamilienhäuser in der ruhigen und grünen Umgebung der Gänsheide, auf dem Killesberg, Bopser oder Hasenberg zählen zu den gefragtesten Wohnlagen der Stadt. Hier werden für Immobilien mit Blick auf die Stadt und großen Grundstücken bei entsprechender Ausstattung und Bauqualität der Immobilie Preise von bis zu sechs Mio. Euro bezahlt. Bei den Eigentumswohnungen stiegen die Preise für die absoluten Top-Objekte in den letzten beiden Jahren von 8.000 auf bis zu 10.000 Euro pro Quadratmeter. Im Umland werden vor allem freistehende Einfamilienhäuser oder Doppelhaushälften mit Garten gesucht. Spitzenobjekte wie etwa historische Villen in Alleinlage erreichten in Reutlingen Verkaufspreise von bis zu 1,5 Mio. Euro, in Tübingen von bis zu 1,8 Mio. Euro und in Leonberg und Gerlingen von bis zu zwei Mio. Euro.

8.000 auf bis zu 10.000 Euro pro Quadratmeter

## Mieten erreichen neue Höchststände

Auch auf dem Mietwohnungsmarkt ist die starke Nachfrage deutlich spürbar. In den besten Lagen der Stuttgarter Bezirke bewegen sich die Spitzenpreise auf hohem Niveau und liegen bei bis zu 20 Euro pro Quadratmeter. Die wachsende Nachfrage nach Wohnraum dürfte auf absehbare Zeit weiter zu höheren Preisen und Mieten führen. Im Vergleich zum Vorjahr schwächte sich die Preisdynamik im bisherigen Jahresverlauf zwar etwas ab, gewann aber sichtbar an Breite. Die im engeren Ballungsraum Stuttgart deutlichen Preissteigerungen veranlassen inzwischen Miet- und Kaufinteressenten wieder zunehmend in das benachbarte Umland auszuweichen, wo noch vergleichsweise günstigerer Wohnraum zur Verfügung steht. Doch diese Tendenz führt auch in den Gemeinden im Umland zu zum Teil signifikanten Preissteigerungen.

Mieten bis zu 20 Euro pro Quadratmeter.

Die Preisanstiege in den umliegenden Gemeinden der Landeshauptstadt sind jedoch insgesamt noch nicht so ausgeprägt wie in den zentrumsnahen Lagen Stuttgarts. Die Entwicklung in den umliegenden Gemeinden ist aber angesichts der auch dort zunehmenden Nachfrage mit der des Stuttgarter „Kessels“ durchaus vergleichbar. Im Durchschnitt stiegen die Mieten und die Preise im Jahresvergleich zwischen fünf und zehn Prozent. Eine inzwischen wachsende Neubauaktivität gerade in den Randgemeinden, wo noch Flächen für neue Wohnanlagen zur Verfügung stehen, könnte die Entwicklung künftig wieder etwas beruhigen.

Einen zunehmenden Einfluss am Markt nehmen Kapitalanleger, die im Wettbewerb mit den Suchkunden um Wohnraum zur Selbstnutzung treten. Vermehrt suchen Kapitalanleger angesichts der Niedrigzinsphase nach Wohnimmobilien, die ihnen eine bessere und kontinuierliche Verzinsung sichern und zugleich auch Schutz vor Inflation bieten können. Eine besonders starke Nachfrage von Kapitalanlegern verzeichnet der Markt in der Studentenstadt Tübingen. Wegen der nahezu hundertprozentigen Vermietungssicherheit von Eigentumswohnungen sind Kapitalanleger inzwischen für etwa 30 Prozent aller Kaufabschlüsse verantwortlich.

**Bettina Prinzessin Wittgenstein**

## Personalien

## Michael Harter trennt sich von Bernd Heuer-Karriere: Bernd Heuer-Team Berlin segelt ab sofort unter Westwind-Flagge

Unter der Flagge Westwind (Firmierung) startet Michael Harter mit seinem eingespielten Team im Bereich der strategischen Personalberatung für die Immobilien- und Bauwirtschaft neu durch. Die Mannschaft ist im Markt bekannt: Westwind besteht komplett aus dem zehnköpfigen Berliner Immobilien-Team der Bernd Heuer & Partner Human Resources GmbH. Westwind wurde 2010 als Joint Venture zwischen Michael Harter aus Berlin und Bernd Heuer & Partner Human Resources GmbH aus Düsseldorf gegründet. Als Mehrheitsgesellschafter baute der Immobilienökonom (ebs) Harter vor drei Jahren die Heuer-Niederlassung Berlin auf, brachte ein auf Immobilien spezialisiertes Beraterteam mit und war in Personalunion Geschäftsführer beider Gesellschaften. Das Unternehmen agierte seitdem erfolgreich als Profit Center, war jedoch ausschließlich als Berliner Niederlassung der Bernd Heuer & Partner öffentlich sichtbar.



Michael Harter tauscht Firmenschilder aus - Heuer wird Westwind

Das ändert sich jetzt: Für Michael Harter war es schon immer ein Ziel, ein eigenes Unternehmen im Segment Executive & Specialist Search zu verantworten. „Beide Seiten haben in den drei Jahren richtig gut voneinander profitiert“, sagt der ursprünglich aus dem Bankenumfeld und der Projektentwicklung stammende Harter. „Jetzt ist es Zeit, unsere guten Strategien und Ideen völlig eigenständig und unserem Tempo entsprechend am Markt umzusetzen.“ Mit der neuen Konstellation ändert sich für Kunden nichts: Adresse, Kontaktpersonen, Datenbank und Netzwerk bleiben erhalten. „Lediglich das Firmenschild wird ausgetauscht“, sagt der Westwind-Geschäftsführer, der bis Ende August die Geschäftsführung bei Bernd Heuer & Partner innehatte. „Und es weht ein frischer Wind.“

Westwind berät Unternehmen und Institutionen der deutschsprachigen Immobilien- und Bauwirtschaft bei der strategischen Suche nach hochqualifizierten Führungs- und Fachkräften. Zu den Kunden der Berliner gehören renommierte Frankfurter Büroentwickler ebenso wie Hamburger Center Manager oder führende Wohnungsriesen aus dem Ruhrgebiet. Dank der Search-Kompetenz, mandatsbezogen stets die besten verfügbaren Real Estate Professionals am Markt zu finden und neugierig zu machen, konnte das Team in den größten deutschen Wirtschaftszentren, aber auch in Zürich, Inns-

Westwind Real Estate Executive Search GmbH  
Michael Harter, Immobilienökonom (ebs)  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Lietzenburger Straße 53  
10719 Berlin  
Mobil +49-175-166 29 22  
Telefon +49-30 884 72 64-44  
E-Mail: harter@westwind-karriere.de  
[www.westwind-karriere.de](http://www.westwind-karriere.de)



bruck, Wien und Luxemburg anspruchsvolle Mandate besetzen. Westwind wird von Immobilienunternehmen exklusiv mit anspruchsvollen Suchmandaten beauftragt. Hierfür verfügt das Unternehmen über ein exzellentes Netzwerk zu qualifizierten, hochmotivierten Führung- und Fachkräften, die als Kandidaten für die Besetzung anspruchsvoller, vakanter Positionen in Frage kommen. Institutionelle Investoren, Asset Manager, Property Manager, CREM-Divisionen, Bewerter, Developer und andere Experten, die sich in den Assetklassen Office, Retail, Residential, Hotel, Senioren und Logistik engagieren, werden zum Thema Human Resource Management auf sämtlichen Hierarchieebenen professionell beraten. Harter: „Entscheidend für den Erfolg unserer Kunden ist unsere hohe Verbindlichkeit in beide Richtungen, unser über Jahre intensiv gepflegtes Netzwerk, die Qualität unserer mandatsbezogenen Neuansprache sowie unser anspruchsvoller, professioneller Beratungsansatz – und da gehören wir zu den Besten in Deutschland, Österreich und der Schweiz.“ Das neue alte Westwind-Team verfügt über Mitarbeiter, die alle ausschließlich in der Immobilienwirtschaft Karriere gemacht haben. Zu den kurz- und mittelfristigen Zielen sagt Harter: „Wir wollen die Zahl unserer Besetzungen in Deutschland in den kommenden zwei, drei Jahren verdoppeln und im kommenden Jahr unsere Marktposition in Österreich, der Schweiz und Luxemburg weiter ausbauen.“

Harter ist seit 2010 Mehrheitsgesellschafter der Westwind und übernimmt spätestens 2014 die verbleibenden 49 Prozent der Anteile von Bernd Heuer & Partner Human Resources GmbH, die bis dahin stille Gesellschafterin der Westwind bleibt. Beide Unternehmen greifen auch zukünftig gemeinsam auf die umfangreichste Kandidaten- und Kundendatenbank in der deutschsprachigen Immobilien- und Baubranche zu.

Red.

## S 024

### Die neue Dämmklasse.

Die innovative Hochleistungsdämmplatte S 024 für extrem schlanken Wandaufbau bei 30% mehr Dämmleistung.

Erfahren Sie mehr über die Dalmatiner-Fassadendämmplatte S 024 unter **06154 711 710** oder [www.caparol.de](http://www.caparol.de)



Qualität erleben.



## Personalien

# PROJECT Fonds GmbH und PROJECT Fondsverwaltung GmbH Dr. Ralf Weller zum Geschäftsführer berufen

Bei zwei Gesellschaften der PROJECT Investment Gruppe hat mit der AIFM-Einführung und der damit einhergehenden gesellschaftsrechtlichen Vorbereitungen zur vollständigen Erfüllung der Anforderungen des Kapitalanlagegesetzbuches ein Geschäftsführerwechsel stattgefunden. Matthias Hofmann ist zum 31. Juli 2013 aus der Geschäftsführung der PROJECT Fonds GmbH und der PROJECT Fondsverwaltung GmbH ausgeschieden und jetzt Vorstand der neu gegründeten Kapitalverwaltungsgesellschaft PROJECT Investment AG. Gleichzeitig wurde Dr. Ralf Weller mit Wirkung zum 1. August 2013 als Geschäftsführer beider Gesellschaften berufen.



Dr. Ralf Weller; Foto privat

Der ursprüngliche Initiator der PROJECT Investment Gruppe, die PROJECT Fonds GmbH und die Anlegerverwaltung, die PROJECT Fondsverwaltung GmbH, haben einen neuen Geschäftsführer. Dr. Ralf Weller verantwortet das Management und die Verwaltung der seit 1995 emittierten PROJECT Immobilienentwicklungsfonds, die weiterhin von den beiden PROJECT-Gesellschaften gemanagt werden. Alle zukünftigen Fonds werden von der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG), der PROJECT Investment AG, emittiert und verwaltet. „Herr Dr. Weller ist seit Januar 2012 für die PROJECT Investment Gruppe tätig und bringt durch seine vorherigen Tätigkeiten langjährige Erfahrung als Geschäftsführer mit Immobilien und im Bereich geschlossener Fonds ein. Als Vorstand der Kapitalverwaltungsgesellschaft PROJECT Investment AG, die die Zielfondsverwaltung für die bisherigen Fonds übernimmt, wird Matthias Hofmann die Entwicklung dieser Fonds auch weiter intensiv begleiten“, so Wolfgang Dippold, geschäftsführender Gesellschafter und Gründer der PROJECT Investment Gruppe.

**STOLPUNDFRIENDS**  
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

WIR VERBINDEN ...  
ZAHLEN, DATEN, FAKTEN MIT EMOTIONEN!

GESCHÄFTSBERICHTE | QUARTALSBERICHTE | PR- UND PRESSESERVICE

## Personalien

# Immobilienwirtschaft sucht Personal – Karriereleitfaden für Nachwuchskräfte der Immobilienwirtschaft erschienen

Die Immobilienwirtschaft sucht Personal. Jedes zweite von 134 durch die Immobilien Zeitung (Verlagsgruppe Deutscher Fachverlag) befragten Unternehmen will bis zum Frühjahr 2014 neue Mitarbeiter einstellen. Davon profitieren nicht nur Berufserfahrene, sondern auch Berufseinsteiger. Der jetzt erschienene „IZ-Karrierefürer 2013/14 für die Immobilienwirtschaft“ soll interessierte Schüler, Studenten, Absolventen und Young Professionals auf ihrem Weg in die Branche unterstützen



Wer in der Immobilienbranche Fuß fassen möchte, hat verschiedene Optionen. Mehr als 150 spezialisierte Studiengänge deutschlandweit führen in die Immobilienwirtschaft. Der Einstieg ist auch für Absolventen der Wirtschaftswissenschaften, des Ingenieurwesens, der Architektur oder Geografie möglich. Zudem bereitet der Ausbildungsgang Immobilienkaufmann/-frau auf eine Tätigkeit in der Branche vor. Die Arbeitgeber der Immobilienbranche zahlen Berufseinsteigern durchschnittlich 35.200 Euro. Das Einstiegsgehalt variiert abhängig vom Berufsabschluss und reicht von 28.800 Euro für ausgelernte Immobilienkaufleute bis hin zu 39.800 Euro für Absolventen eines immobilien-spezifischen Masterstudiengangs. Die Zahlen sind Teil der aktuellen Arbeitsmarktanalyse der Immobilien Zeitung, die im IZ-Karrierefürer 2013/14 veröffentlicht wird. Der Leitfaden liefert außerdem Karrieretipps von Immobilienprofis, lässt Personalverantwortliche zu Wort kommen, benennt deren Qualifikationsanforderungen an Nachwuchskräfte und eschreibt Berufsbilder. Darüber hinaus präsentieren sich rund 150 Arbeitgeber mit ihren Tätigkeitsfeldern, Standorten und Einstiegsmöglichkeiten. Ein Überblick über die Studienlandschaft ergänzt das Nach-

IZ-Karrierefürer 2013/14 für die Immobilienwirtschaft  
Der Leitfaden für Young Professionals, Berufseinsteiger, Studenten und Studieninteressierten.

516 Seiten, Paperback,  
29 Euro.

Bestellbar über:  
[www.IZ-Shop.de](http://www.IZ-Shop.de)

schlagewerk. Der IZ-Karrierefürer ist ein Baustein der Joboffensive für die Immobilienwirtschaft. Diese Initiative der Immobilien Zeitung steht unter der Schirmherrschaft der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Prof. Dr. Johanna Wanka. Unterstützt wird die Joboffensive darüber

hinaus von Aareal Bank, Bernd Heuer & Partner Human Resources, Bilfinger Facility Services, BNP Paribas Real Estate, CBRE, Corpus Sireo, DTZ, ECE, Irebs Immobilienakademie, IVG Immobilien, Kaufland, Messe München / Expo Real, mfi management für immobilien, Patrizia Immobilien und RGM.

## Personalien

# DAZ in Berlin FACE TO FACE Gespräche über Architektur, Raum und Gesellschaft. September – Dezember 2013 – schon angemeldet?

Von September bis Dezember 2013 findet im Deutschen Architektur Zentrum DAZ in Berlin die von Francesca Ferguson (Urban Drift Projects) konzipierte Gesprächsreihe „Face to Face“ statt. Sechs Architekten führen offene Dialoge mit Gesprächspartnern ihrer Wahl und geben grundlegende Einblicke in die Konzepte, die Forschung und die Arbeitsphilosophien, die ihre Arbeit und ihre Haltung zu aktuellen architektonischen und städtebaulichen Fragen prägen.

Die sechs für „Face to Face“ eingeladenen Architekten stehen für eine konzeptionelle Sicht auf Architektur und Städtebau. Sie sind jeweils bekannt für herausragende Architekturkonzepte und Bauten, sowie für ihre kritische Haltung zu ihrer Berufssparte. Die von den Architekten selbst ausgewählten Dialogpartner – ein Künstler, ein Pfarrer, ein Komponist, ein Journalist, ein Professor für Raumfahrttechnik und die Geschäftsführerin eines Wohnungsbauunternehmens – bilden ein weites, disziplinübergreifendes Feld ab, das die sechs Gespräche durch Themen wie „Entwurfs-Komposition“, „Eigentum und öffentlicher Raum“ und „Neue Materialien“ zu zivilgesellschaftlichen Fragen und einer Kritik der Ästhetik führen wird.

„Face to Face“ bedeutet auch ein neues Format: Die Gespräche sind unmoderiert und finden in intimer, salonartig gestalteter Atmosphäre im Taut-Saal des DAZ statt. Sie beginnen jeweils um 19 Uhr und dauern circa eine Stunde. Sprachen: Deutsch oder Englisch.

[www.daz.de](http://www.daz.de)

[www.facebook.com/DeutschesArchitekturZentrum](http://www.facebook.com/DeutschesArchitekturZentrum)

## Kuratorin

„Face to Face“ wird kuratiert von Francesca Ferguson (Urban Drift Projects). Sie ist Architektur- und Designkuratorin, Autorin und Kritikerin. Mit Urban Drift Projects konzipierte und realisierte sie zahlreiche Ausstellungen und Veranstaltungen über zeitgenössische Architektur, u.a. Deutschlandschaft, Biennale Venedig 2004, Talking Cities, Die Mikropolitik des Urbanen Raums 2006, Arch/Scapes, Biennale São Paulo 2008. Zwischen 2006 und 2009 war sie Direktorin des Schweizerischen Architekturmuseums SAM in Basel. Francesca Ferguson ist Herausgeberin der Publikation „Make\_Shift City“, die 2014 im Jovis Verlag erscheint.

## Erste Veranstaltung

23. September 2013, 19 Uhr: Die Stadt verhandeln Sam Chermayeff, June 14 Meyer-Grohbrügge & Chermayeff (Berlin) im Gespräch mit Dr. Andreas Fuhr, ehemaliger Pfarrer der Evangelischen Zwölf-Apostel-Kirchengemeinde und Islambeauftragter des Kirchenkreises Schöneberg in Berlin

Sam Chermayeff und Andreas Fuhr werden über das Für und Wider des schnellen Wandels der Stadt Berlin reden. Sie reflektieren über Gentrifizierung, geteiltes Eigentum, die Verhandlung sozialer Vielfalt und Integration und über den Erhalt eines Gleichgewichts zwischen dem Privaten und dem Öffentlichen. Das Gespräch untersucht die urbane Zukunft Berlins: ausgehend von einem bestimmten Ort – der Kurfürstenstraße – bis hin zur städtischen Peripherie.

Die weiteren Termine – jeweils montags, 19 Uhr im Deutschen Architektur

Zentrum DAZ, Köpenicker Straße 48/49, 10179 Berlin:

**7. Oktober: Display der Modernität, momentane Monumente**

Simona Malvezzi, Kuehn Malvezzi (Berlin/Rom) im Gespräch mit Marko Lulić, Künstler (Wien)

**28. Oktober: Leicht, Weich und Stark: Materialien der Zukunft**

Prof. Christiane Sauer, Formade Architekten & Professorin für Textil- und Flächendesign an der Kunsthochschule Berlin-Weißensee im Gespräch mit Prof. Adriaan Beukers, Ingenieur und Professor für Aerospace Engineering an der Technischen Universität Delft

**11. November: Die Wohnungsfrage**

Prof. Dr. Vanessa Miriam Carlow, COBE Architekten (Berlin/Kopenhagen) und Professorin für Städtebau an der TU Braunschweig im Gespräch mit Stefanie Frensch, Geschäftsführerin der Wohnungsbaugesellschaft HOWOGE mbH in Berlin

**18. November: Entwurfsstrategien und Brüche in der Musik und der Architektur**

Sonja Nagel, AMUNT Architekten (Stuttgart) im Gespräch mit Arash Safaian, Komponist (München)

**9. Dezember: Die Tiefenstrukturen der Architektur: Hin zu einer neuen Kritikalität**

Marc Frohn, FAR Frohn&Rojas (Berlin/Chile/Los Angeles) im Gespräch mit Owen Hatherley, Journalist & Architekturkritiker (London)

**Partner und Sponsoren:**

„Face to Face“ wird gefördert durch das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung.

Mit freundlicher Unterstützung von Epson, Fritz Hansen, Kvadrat und Viessmann.

Lena Witte

# Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

Sind sie schon regelmäßiger Leser von  
**Wohnungswirtschaft-heute Technik?**  
wenn nicht, dann melden Sie sich *heute* an . . .



DAZ

DAZ IS AN INITIATIVE OF THE ASSOCIATION OF GERMAN ARCHITECTS BDA AND IS SUPPORTED BY THE FEDERAL MINISTRY OF ECONOMICS AND TECHNOLOGY. CORPORATE PARTNER: VISSMANN

**FACE  
TO  
FACE**

**SAM CHERMAYEFF MIT  
PFARRER DR. ANDREAS FUHR**

**23.9.13  
23.9.13**

**SAM CHERMAYEFF WITH  
PASTOR DR. ANDREAS FUHR**

**FACE  
TO  
FACE**

DAZ IST EINE INITIATIVE DES BUNDES DEUTSCHER ARCHITEKTEN BDA UND WIRD UNTERSTÜTZT DURCH DAS BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE. UNTERNEHMENSPARTNER: VISSMANN

DAZ